

Maria Cristina Campos de Sousa Faria

COMUNICAÇÃO INDIVIDUAL E COMUNICAÇÃO SOCIAL

**(a sua relação com o APOIO SOCIAL, AUTO-
CONCEITO, TEMPERAMENTO E ÊXITO)**

Dissertação de mestrado em Psicologia, na área de especialização em Psicologia da Educação
apresentada à Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade de Coimbra,
sob orientação do Professor Doutor Adriano Supardo Vaz Serra

Julho de 1993



Dedicatória

Aos meus pais:

Zézinha e Alcino

Às minhas irmãs:

Alcina

Maria José

Inês

Aos meus amigos

Agradecimentos

Ao senhor *Professor Doutor Adriano Supardo Vaz Serra* pela sua paciência, optimismo, confiança, interesse, apoio humano, informático e científico incondicional, que sempre me dispensou. Os seus conselhos e críticas construtivas ajudaram-me a esclarecer as minhas ideias, orientaram a minha criatividade, contribuíram para o meu aperfeiçoamento científico e desenvolvimento de novas aprendizagens.

À minha mãe *Zézinha* pelo seu apoio incondicional, energia, optimismo e esperança que sempre me dispensou.

Ao meu pai *Alcino* pelo respeito e confiança no meu trabalho.

Às minhas irmãs *Alcina, Maria José e Inês* pelo seu apoio, disponibilidade, boa disposição e sentido de humor que me transmitiram.

Aos meus amigos pelo seu encorajamento, simpatia e espaço de diálogo,

À Escola Superior de Educação de Beja, ao Dr.º Vicente Saianda e aos docentes da Unidade das Ciências da Educação por todo o suporte e interesse demonstrado ao longo da elaboração do trabalho realizado.

Aos meus alunos pelo seu interesse sobre o meu trabalho.

Aos docentes do projecto *Minerva* de Beja, ao João, à Antonieta e Sandra por me terem apoiado na aprendizagem da linguagem informática.

Ao Dr.º João Saraiva de Carvalho pelo seu apoio linguístico na tradução de textos em língua inglesa.

Se a cultura é um facto aristocrático, a cultivacão ciosa, assídua e solitária, de uma interioridade que se afina e opõe à vulgaridade da multidão (Heraclito: " Porque quereis extrair-me por toda a parte ò iletrados ? Não escrevi para vós, mas para quem me pode compreender. Para mim, um vale cem mil, e nada a multidão"), então o simples pensamento de uma cultura partilhada por todos, produzida de modo a adaptar-se a todos, e elaborada à medida de todos, é um monstruoso contra-senso. A cultura de massas é a anti-cultura. Mas como nasce no momento em que a presença das massas na vida social se torna o fenómeno mais evidente de um contexto histórico, a "cultura de massa" não assinala uma aberracão transitória e limitada : torna-se o sinal de uma queda irrecuperável, diante da qual o homem de cultura (último sobrevivente da pré-história destinada a extinguir-se) não pode senão dar um último testemunho em termos de Apocalipse.

(Umberto Eco; in Apocalípticos e Integrados)

Resumo

É expectável que a relação do Eu com o Eu melhore com a relação do Eu com o Outro(s). Observaremos uma personalidade rodeada de apoio social e de êxito, que sabe lidar adequadamente com as situações do quotidiano. Neste estudo procurámos investigar de que forma o conhecimento pessoal e a interacção que o indivíduo estabelece consigo próprio (auto-conceito) está relacionado com a sua capacidade de ter êxito, possuir apoio social e apresentar um temperamento que lhe permita relacionar-se positivamente com os outros (sociabilidade). A amostra é constituída por 277 indivíduos na sua maioria estudantes, sendo 123 do sexo masculino e 154 do sexo feminino, com idades compreendidas entre os 20 e os 60 anos. Aplicou-se o Inventário Clínico de Auto-Conceito (Vaz Serra, 1985) mais três instrumentos que foram alvo de adaptação para a população portuguesa, de acordo com procedimento habitual, a saber: Escala de EAS de Temperamento para Adultos (A.Buss & R. Plomim, 1984; M.C. Faria, 1993); Escala de Apoio Multi-Dimensional (H.R. Winefield, A.H. Winefield e M Tiggeman, 1992; M.C. Faria, 1993); Escala de Medo do Êxito (Zuckerman e Allison, 1976, M.C. Faria, 1993). A análise da correlação canónica efectuada mostra a existência de duas tendências. Os indivíduos que têm um elevado auto-conceito e que implicitamente, estabelecem uma comunicação intra-individual adequada são pessoas que também apresentam uma comunicação intersocial, pois, relacionam-se facilmente, sabem controlar as suas emoções mostrando-se calmos e não têm medo. São indivíduos que sentem ter apoio social quando necessitam dele; sabem que podem sempre contar, dum modo especial, com a família e amigos íntimos. Estes indivíduos não têm tendência a se avaliarem dum modo negativo, nem a perceberem um afecto negativo, bem como, não apresentam uma percepção negativa de competição. Os indivíduos temperamentais, que não sabem comunicar consigo próprios, apresentam um auto-conceito pobre e baixo nível de auto-eficácia; parecem ter tendência a serem sociáveis embora sejam facilmente emocionáveis e sensíveis a medos; o que não proporcionará interacções sociais muito gratificantes. Verificou-se que as mulheres da amostra têm maior tendência a serem mais temperamentais do que os homens, já que apresentam elevado grau de emocionalidade e têm mais medos do que os homens. Por outro lado, as mulheres parecem ser mais comunicativas e sociáveis, isto é, estabelecem relações com os outros de um modo mais fácil, pelo que mostram uma sociabilidade mais elevada do que os indivíduos do sexo masculino,

Palavras chave: Estudantes; Comunicação Pessoal; Auto-Conceito; Temperamento; Apoio Social; Medo do Êxito

Abstract

It is expected that the relation of I to I improve the relationship of Self and Other (s). We observe one surrounded personality social support and success, who knows properly deal with everyday situations. In this study we sought to investigate how personal knowledge and the interaction between the individual with himself (self-concept) is related to their ability to succeed, have social support and present a temperament that allows him to relate positively with the other (sociability). The sample consists of 277 individuals, mostly students, with 123 males and 154 females, aged between 20 and 60 years. Applied the Inventário Clínico o Self-Concept (Vaz Serra, 1985) and three more instruments that were subject to adaptation for the Portuguese population, according to standard procedure, namely: Temperament EAS Scale for Adults (A.Buss & R. Plomim, 1984; MC Faria, 1993); Multi-Dimensional Support Scale (R.H. Winefield, A. H. Winefield and M Tiggeman, 1992; M. C. Faria, 1993); Success Fear Scale (Zuckerman and Allison, 1976 M.C. Faria, 1993). The canonical correlation analysis carried out shows that there are two trends. Individuals who have a high self-concept and implicitly provide adequate intrapersonal communication, they are people who also have an interpersonal social communication, therefore, relate to easily know how to control their emotions proved to be calm and not afraid. They are individuals who feel they have social support when they need it. They know they can always rely, in a special way, with family and close friends. These individuals have a tendency to evaluate of a negative way or to perceive a negative affect. They not present a negative perception of competition. Moody individuals, who can not communicate with themselves, have a poor self-concept and low self-efficacy. They seem to have a tendency to be sociable but are easily emotional and sensitive to fears; which does not provide very rewarding social interactions. It was found that the women in the sample are more likely to be more temperamental than men, since they have high degree of emotionality and have more fears than men. Furthermore, women appear to be more sociable and communication, and establish relationships with each other in an easier way, by showing a higher sociability than male individuals.

Keywords: Students; Personal Communication; Self-concept; Temperament; Social Support; Fear of Success

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	7
2. HIPÓTESES DE TRABALHO	9
3. A COMUNICAÇÃO	10
3.1. A comunicação intra-individual	14
a) O crescimento da capacidade de internalisar	14
b) O desenvolvimento do auto-conhecimento	16
c) A identidade pessoal	19
d) A complexidade do Eu (auto-organização)	20
e) A intimidade	24
3.2. A comunicação inter-individual	32
a) A mudança na interacção	32
b) O individual na sociedade	35
c) A percepção interpessoal	39
4- AUTO-CONCEITO	54
4.1. Auto-percepção	54
4.2. A estrutura do auto-conceito	58
4.3. Auto-conceito e aprendizagem escolar	62
4.4. Auto-conceito e atribuições	67
5.5. Auto-controlo	70

5. TEMPERAMENTO	76
5.1. Uma perspectiva histórica	76
5.2. A emoção e o temperamento	79
5.3. Emocionalidade, Actividade e Sociabilidade	82
6. APOIO SOCIAL	85
6.1. Apoio social e <i>coping</i>	85
6.2. Apoio social e bem-estar psicológico	88
6.3. A percepção de apoio social	94
7. ÊXITO	96
7.1. Motivação e necessidade de êxito	96
7.2. Atribuição, Competência e Responsabilidade	101
7.2. Medo do Êxito	109
8. MATERIAL E MÉTODOS	117
8.1. A amostra	117
8.2. Instrumentos de medida	123
8.3. Metodologia de Observação	126
9. RESULTADOS	127
10. DICUSSÃO E CONCLUSÃO	142
11. BIBLIOGRAFIA	146
ANEXOS	156

1. INTRODUÇÃO

Na História da Humanidade, a passagem de século sempre foi palco de enorme preocupação por parte dos humanos, ao longo de todas as épocas. Os valores, os sentimentos, as crenças, as preocupações, as ideias, as artes, o "*modus vivendi et operandi*", as descobertas científicas e tecnológicas parecem ser alvo de especial reflexão, avanço, transformação e inovação.

Viver nos finais do século XX pode ser, não só estar numa retrospectiva ou época de balanço mas, uma oportunidade especial para direccionar e perspectivar um futuro diferente para os cidadãos do século XI.

Considerando o clima secular em que vivemos e suas respectivas contingências, iniciar um estudo a partir da comunicação, surge como que um desafio a todas as formas de conhecimento, entendimento e informação. Tudo o que neste momento for descoberto será pontual e espera-se que também passageiro, visto a velocidade das descobertas científicas serem cada vez maior.

Ao observar pontualmente os humanos que nos rodeiam surge a impressão que cada vez mais homens e mulheres se sentem encaminhados para uma vida de eremita. As relações familiares, de amizade, companheirismo, amor, parecem desvanecerem-se numa sociedade altamente tecnológica e competitiva, dominada pela imagem, velocidade, eficiência, criatividade e actualização permanente.

As inovações multiplicam-se vertiginosamente: computador portátil, TV satélite, video, câmaras de filmar portáteis, cartões de crédito, televipe, telemóvel, telefax, foto cd, ... é sem dúvida uma sociedade computurizada e informatizada que sem ainda ter ultrapassado o analfabetismo vê surgir um outro analfabetismo informático, de que tanto se fala. Os homens e mulheres de qualquer idade têm de se actualizar rapidamente sob pena de serem marginalizados ou excluídos do mundo em que vivem.

Por outro lado, a publicidade, a sondagem, o consumo fazem parte do quotidiano dos humanos de um modo tão intrínseco e intenso que estes se perdem na imensidão de supostas necessidades e pseudo escolhas de produtos e opções tão maquiavêlicamente sugeridos. A manipulação surge de um modo tão discreto que são poucos aqueles que tomando consciência do facto, se recusam a ser mais um número

estatístico, isto é, um indivíduo despersonalizado. Daí a preocupação de algumas empresas em criar de uma forma individualizada o chamado atendimento personalizado ou o tratamento *VIP*.

Nesta sociedade comandada pela maioria podemos considerar três tipos de **medos**:

- medo da insegurança, instabilidade, imprevisibilidade,
- medo de estar só (solidão ligada à depressão)
- medo do êxito (medo da performance não corresponder às expectativas dos outros ou das alterações que o êxito pode trazer à segurança do sujeito).

Qualquer um deles pode ser sentido de uma forma mais ou menos intensa. Há já quem não queira ver televisão e prefira a ignorância dos factos, quem diga que "mais vale acompanhado do que só" e quem recuse o êxito em nome da estabilidade. A vida de eremita torna-se impossível pois, é muito importante acima de tudo comunicar para esclarecer, **colocar-se no ponto de vista do outro** para descentrar, e isso só é possível com o EU e com o(s) OUTRO(s).

O aumento da taxa de suicídio nos países industrializados será um sintoma da falta de comunicação esclarecida sobre si próprios e sobre o que os rodeia? Para comunicar é preciso ouvir e quem está disposto a sê-lo? Para comunicar é preciso espaço e tempo de um *feedback* e quem tem disponibilidade? Um indivíduo com apoio (familiar, colegas, superiores) terá um sentimento positivo do êxito, alcançando-o mais facilmente?

A percepção que o indivíduo tem de si próprio surge importante para o desenvolvimento da sua capacidade de se relacionar adequadamente consigo próprio(a) e de gostar do seu EU. O temperamento promotor de socialização e adequada integração social é fundamental para a definição de uma personalidade saudável de vivência agradável e feliz com o(s) OUTRO(s).

O presente trabalho teve como ponto de partida uma reflexão sobre a comunicação contemporânea, enquanto processo e função vital na vida pessoal e social dos seres humanos. Seguidamente, salientam-se algumas investigações no terreno, realizadas no domínio da interacção pessoal/ social e sua relação com a saúde.

Da pesquisa bibliográfica efectuada, destacaram-se quatro facetas importantes para o sucesso da comunicação individual e social, enquanto processos interactivos : *Auto-conceito* (auto-eficácia, aceitação/ rejeição social); *Temperamento* (emocionalidade, actividade, sociabilidade); *Apoio Social* (da família, amigos íntimos, colegas, superiores hierárquicos); e *Êxito* (medo do êxito).

Neste sentido, o presente estudo terá como objectivo principal a descoberta das possíveis relações entre **AUTO-CONCEITO**, **TEMPERAMENTO**, **APOIO SOCIAL** e **ÊXITO**.

2. HIPÓTESES DE TRABALHO

A ignorância de si próprio é o desconhecimento do OUTRO, porque o EU só se conhece em interrelação com o OUTRO. Na vida de cada personalidade o desejo, o significado, a intenção, o sentimento, o ritmo, isto é, todos os mecanismos cognitivos, afectivos , sociais e morais só têm real existência, poderão ser desencadeados e desenvolvidos, quando se estabelece uma comunicação interactiva entre personalidades e cada uma delas consigo própria.

O presente trabalho vai tentar investigar de que forma o conhecimento pessoal e a interacção que o indivíduo estabelece consigo próprio (**AUTO-CONCEITO**) está relacionado com a sua capacidade de ter **ÊXITO**, possuir **APOIO SOCIAL** e apresentar um **TEMPERAMENTO** que lhe permita relacionar-se positivamente com os outros (**SOCIABILIDADE**).

O **AUTO-CONCEITO** (e respectivos factores) vai ser considerado como **variável independente** e os restantes grupos (**TEMPERAMENTO**, **APOIO SOCIAL**, **MEDO DO ÊXITO**) constituirão as **variáveis dependentes**.

Por hipótese ter-se-á que um indivíduo com um elevado auto-conceito não terá *medo do êxito*, sente um grande apoio social e apresenta um temperamento sociável, activo e emotivo adequado.

Pelo contrário,um indivíduo com baixo auto-conceito terá medo do êxito,não sente apoio social e apresenta um temperamento pouco sociável,inactivo e não é emotivo(ou hiperactivo e hiperemotivo).

Por conseguinte, é de esperar que a relação do EU com o EU (**COMUNICAÇÃO INTRA-INDIVIDUAL**) será tanto melhor quanto melhor for a relação do EU com o OUTRO (**COMUNICAÇÃO INTER-INDIVIDUAL**); pelo que observa-se-á que a vida dessa personalidade será rodeada de apoio social e de êxito (o que lhe permite saber lidar adequadamente com as situações do quotidiano).

3. A COMUNICAÇÃO

Miller (1974) no seu livro *Psychology and Communication* refere que a palavra comunicação é um termo muito abstracto pois, pode ter múltiplos significados; daí que ao tentar encontrar o que os diversos significados podem ter em comum assiste-se ao facto da *Communication occurs when events in are place or at one time are closely related to events in another place or at another.*(Miller,1978,3).

Descrever, predizer e controlar comportamentos faz parte do domínio da Psicologia mas, segundo o autor, apesar da linguagem humana ser uma técnica magnífica de controlo dos fenómenos humanos, a Psicologia da Comunicação não estará limitada ao falar ou ao escutar, uma vez que o outro tipo de acontecimentos intencionais ou não, podem servir o propósito da comunicação. Nesta perspectiva ,uma pessoa tem de ir para além da gramática, pelo que se deverá considerar cinco níveis distintos de organização do conhecimento :

1. informação fonológica(sobre os sons da linguagem),
2. informação sintática(sobre a formação de frases),
3. informação lexical(sobre os significados das palavras e combinações das palavras),
4. conhecimento conceptual sobre o mundo (o sujeito vive num mundo e fala sobre ele),
5. sistema de crenças (para avaliar o que ouve).

Assim, as crenças parecem desempenhar um papel importante na comunicação linguística e em conjunto com o conhecimento conceptual avaliam e orientam a compreensão da linguagem.

No universo da representação quando um sujeito expressa as suas ideias através de gestos ou palavras não se pode ignorar a sua experiência de pensar pois, *Thinking by all definitions, is a covert thinking has been variously described as talking to oneself, hearing voices speaking, seeing mental pictures, manipulations mental images.* (Hutten,1978,195). Através do pensamento e da linguagem os humanos podem resolver problemas sem recorrer à acção, e acima de tudo, têm a oportunidade magnífica de comunicar.

Pensar sobre o pensar coloca-se dentro do domínio do funcionamento cognitivo. Transmitir o que se pensa é do domínio da imprevisibilidade , *If everyone knew in advance exactly what a person was going to say, he wouldn't need to say it. Communication occurs only when his message is, at least to some degree, unpredictable.* (Rubenstein,1978,209).

Neste sentido, um bom comunicador será aquele que consegue lidar com a *imprevisibilidade da comunicação*, enquanto acção por excelência, tornando o desconhecido conhecido, ao mesmo tempo que detecta a autenticidade da informação e da sua transmissão, e quando se procura o conhecimento não do OUTRO mas de nós não esquece o objectivo do entendimento/conhecimento.

A coerência dos factos observados e transmitidos complexifica-se próprios, isto é., do EU. O sentimento de segurança, de um grau elevado de certeza, sobre o que podemos esperar do nosso EU, na sua polifaceta de pensamento/sentimento/acção, conduz-nos a um sentimento de auto-segurança e auto-confiança que nos coloca na direcção do êxito.

Desde o início da existência de cada ser humano que este se encontra mergulhado no complexo processo de aquisição de regras de comunicação. Segundo Watzlawick (1967) a comunicação é uma condição *sine qua non* da vida humana e da ordem social. Nesta perspectiva a relação entre realidade, comportamento e comunicação é muito importante, pelo que se deverá prestar atenção aos seguintes aspectos:

(1) *CONFUSÃO* : quando existem quebras de comunicação e inerentes distorções que surgem voluntariamente.

(2) *DESINFORMAÇÃO* : impasses e ilusões que podem surgir no processo voluntário de procurar de um modo activo, ou por outro lado, esconder de modo deliberado a informação.

(3) *PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO* : problemas implícitos no estabelecimento de comunicação em áreas onde esta ainda não existe,isto é,criar uma realidade que seja partilhada de forma útil entre os humanos e outros seres.

Segundo Izard (1975) podem ser considerados dois níveis de comunicação:

- *comunicação intra-individual* (situa-se ao nível do processo emocional individual e interno que é exteriorizado com impacto motivacional no organismo e no comportamento;
- *comunicação interpessoal* (ou comunicação social).

A primeira situa-se ao nível do processo emocional. Uma emoção é um fenómeno complexo possuindo componentes de carácter neurológico, comportamental expressivo e experiencial. No processo intra-individual todos estes componentes interagem de forma a produzir um fenómeno evolucionário-bioenergético, isto é,uma emoção.

A combinação de duas ou mais emoções fundamentais em certas condições especiais tendem a ocorrer simultaneamente e a inter-agir de um modo que todas as emoções do modelo tenham um impacto motivacional no comportamento (modelos de emoções).

O que é comunicado aos indivíduos é em certa medida uma função da comunicação intraindividual i.é ,dos estados afectivos e dos processos da consciência.

Na perspectiva de Habermas (1987) *A teoria do agir comunicacional é essencialmente uma teoria da sociedade* (1987,13), pelo que a teoria da actividade comunicacional surge como o ponto de partida de uma teoria da sociedade. Todos os seres humanos só têm sentido num meio social, isto é, num espaço onde comunicar (comunicação social) é a actividade essencial a aprender e a desenvolver, já que está relacionada em todas as facetas do desenvolvimento (cognitivo, afectivo, emotivo, social, moral), essencial a uma existencia humana harmoniosa.

A comunicação de um modo geral pode ser definida como um conjunto de processos de transacção entre:

- os indivíduos entre si,
- dos indivíduos com a natureza,

-dos indivíduos com as instituições sociais,

-o relacionamento que cada indivíduo estabelece consigo próprio.

Daqui resulta que os actos comunicacionais abrangem uma vasta gama de domínios diversificados, que vão desde os aspectos expressivos, actos pragmáticos manifestados através de signos e comportamentos materiais, até aos silêncios e omissões. Neste sentido, os processos comunicacionais podem surgir na ausência de signos materiais exteriores, o que torna difícil a determinação dos critérios da sua realização, forma da estrutura e modalidade de funcionamento (Rodrigues,1990,67-68).

Por isso se afirma, que "*não se pode não comunicar*", porque existe sempre para além da linguagem verbal um comportamento que emite uma linguagem não verbal, daí que se possa dizer que a comunicação resulta de um jogo destes dois tipos de linguagem. Para que exista uma "boa comunicação" torna-se necessário que o indivíduo saiba jogar bem com eles.

No que diz respeito às dificuldades e falhas neste jogo de duplo elas *prendem-se com a interacção activa entre os comportamentos dos agentes da comunicação as atitudes do emissor, que não consegue colocar-se no lugar do "outro" (julgamentos, conselhos, manipulação), provocam no receptor o "fecho" da compreensão; este por sua vez, com o seu desinteresse, ruído, provocação, etc. provoca a incorrecção e deformação do próprio conteúdo e mensagem total do emissor. É o jogo de feed-backs...*(Alarcão,Relvas,1989,333); pelo que se cria uma **circularidade comunicativa** que é a própria deformação da comunicação.

A construção da capacidade de comunicar adequadamente, que é comum a toda personalidade saudável, tem início desde os primeiros tempos de vida. Tendo em conta o referido anteriormente, parece ser difícil estabelecer os limites entre a comunicação intra-individual e a comunicação interindividual de tal modo se encontram intrinsecamente ligadas logo desde o princípio e nos acompanharão ao longo da vida.

1.1. A COMUNICAÇÃO INTRA-INDIVIDUAL

a) O crescimento da capacidade de internalizar

Durante toda a nossa vida procuramos entendermo-nos a nós próprios, de um modo consciente/inconsciente , compreensível/incompreensível , coerente/ incoerente. Assim, ao longo dos vários tempos e nos vários espaços vivenciados pela própria personalidade damos curso ao processo da descoberta das múltiplas facetas do EU, que mais não é do que um processo de auto-conhecimento elaborado numa perspectiva de organização/reorganização.

Gradualmente o organismo humano aprende activamente a reconhecer-se a si próprio; de um modo progressivo unifica o conhecimento que é adquirido sobre si próprio para uma identidade pessoal (identifica-se consigo e coloca-se no centro da realidade: centro de todo o seu conhecimento).

A progressiva integração e organização do conhecimento que ocorre durante as várias fases do desenvolvimento, não é um processo que se revela a si próprio numa passividade individual. Surge como uma tarefa activa dum agente que é o próprio alvo da sua acção, por isso aprende a auto-conhecer-se porque participa na elaboração dos constructos da sua unidade pessoal única.

A construção do autoconhecimento que emerge progressivamente durante o curso do desenvolvimento é o elemento integrativo de todo o processo. Diante da organização gradual do auto-conhecimento, os processos organísmicos inerentes no desenvolvimento e as condições ambientais que gravam e regulam a aprendizagem individual, assumem formas ideóssincráticas e definem relações (Guidiano e Liotti, 1983, 15).

Neste sentido, para realizar satisfatoriamente a descrição do desenvolvimento é preciso ter em consideração a sua unidade e ilustrar a integração progressiva das disposições específicas da espécie, do desenvolvimento, do crescimento cognitivo e experiências emocionais enquanto toma em consideração a família e as influências ambientais que regulam todo o processo.

Segundo Lewis e Brooks-Gunn (1979) a diferenciação do EU/NÃO EU começa com a construção de experiências de estabilidade isto é, com a fase de Piaget do objecto permanente (por volta dos nove meses) e o desenvolvimento inicial de internalização (por volta do fim do primeiro ano).

A percepção da experiência de estabilidade implica a descoberta da auto-permanência, os objectos e as pessoas passam ainda a existir mesmo quando ausentes do espaço perceptivo. Quando a criança toma consciência que a existência dos objectos não é contingente da sua presença passa a ser capaz de demarcar o EU e o NÃO EU, pelo que a auto-permanência implica um auto-conhecimento.

A partir deste momento, a criança tem a possibilidade de proceder ao *reconhecimento do EU* e de localizar os seus sentimentos no EU; só agora os sentimentos básicos se transformam em experiências emocionais. Concluindo: não é possível experienciar subjectivamente uma emoção sem uma forma rudimentar de conhecimento representacional (princípio elementar do auto-conhecimento ou auto-cognição).

Com o desenvolvimento da linguagem e em larga escala a partir dos três anos, o crescimento da capacidade de internalizar alarga-se permitindo a construção de um conhecimento cada vez mais coerente, adequado e compreensível. A consciência trazida por este desenvolvimento permite o estabelecimento gradual de um estado de ordenação do conhecimento ou realidade por um lado, e de uma organização pessoal por outro.

Quando a internalização adquire uma certa estabilidade as crianças estão capacitadas para crescer emocionalmente e cognitivamente. Ao apresentar uma representação constante esta não surge só da informação que vem dos estados internos. Por isso, a criança depara-se com dois inputs perceptivos mas simultâneos: cada percepção de auto-percepção fornece-lhes informação do seu próprio estatuto. A construção da auto-percepção torna-se importante para a continuidade subjectiva do tempo interior e exterior.

O desenvolvimento cognitivo e emocional prosseguem em conjunto influenciando-se e determinando-se reciprocamente; dado que *Feelings and emotions are concrete experiences bringing with them information and meanings "from within" (self-perception) that notably contribute to cognitive development, whereas cognitive growth influences emotional differentiation* (Guidiano e Liotti, 1983, 25).

Saliente-se que a auto-percepção e a percepção do mundo são simultâneas mas, esta última seria mais objectiva e impessoal se não fosse acompanhada pela primeira. Vários são os factores que presidem na organização das experiências emocionais, tais como os aspectos da memória, imaginação e expectativas observadas em algumas investigações.

O desenvolvimento cognitivo e emocional parecem afectar cada um de sua maneira, o desenvolvimento e a organização do auto-conhecimento, pelo que será um tema interessante.

b) O desenvolvimento do auto-conhecimento

Todos os dias somos confrontados com múltiplos mundos tão evidentes e diferentes uns dos outros, mas para os quais não prestamos uma atenção particular, pelo que, passamos à margem daquilo que nos rodeia e tantas vezes nos determina sem disso tomarmos real consciência.

O mundo da imagem, do som, do movimento, o mundo do trabalho, da família, o mundo da guerra, o mundo da publicidade, o mundo da velocidade, o mundo da técnica, o mundo do poder, o mundo da ciência, ... e por último, como que nos encontramos mergulhados num mundo de massa de humanos desconhecidos em que o mais desconhecido deles todos somos nós próprios.

Paradoxalmente, quanto mais o Homem encontra formas, meios, técnicas para **comunicar**, mais ele se torna um *estranho* para ele(a) próprio(a). Saliente-se a facilidade com que se acende um cigarro, se liga o telecomando do televisor para ver um programa que até não interessa ou um vídeo já visto, a rapidez com que se imprime o botão do computador para passar horas sem fim a jogar ou o botão do cd para ouvir música comercial, e a dificuldade tremenda que se tem em estabelecer comunicação connosco próprios.

O mundo das facilidades parece que não combina com o mundo pessoal. Os humanos correm todos os riscos e aceitam todos os desafios à excepção do auto-conhecimento. Quem não se conhece está sujeito a **ser manipulado**, pois não sabe o que pensa, o que sente, de que tem necessidade ou o que deve ou quer escolher; são terreno fácil para os mal ou bem intencionados: *The fact that the new communication technology*

allows the manipulation of audio-visual environments with enormous ease and provides an abundance of program choices at all times undoubtedly will have significant behavioral and social effects. Some effects are obtrusive. (Zillman e Bryant,1985,5).

Conhecer-se para quê? Para ter consciência de que se está vivo, para melhor discernir, optar, decidir, compreender, valorizar. Wicklund e Eckert (1992) até já se referem ao *self-knower* e à construção de uma *self-knower school*.

Uma vez que se considera o EU como um constructo aprendido poder-se-á esperar que seja central na organização do conhecimento. Neste sentido, o EU estará presente na nossa vida desde sempre, pelo que se deverá salientar o seu valor na construção de uma personalidade saudável.

Vários autores (Cooley,1902; Mead,1934) consideraram a realidade exterior como um espelho no qual temos possibilidade de reconhecermos a nossa própria imagem (*looking-glass effect*) e a partir daí, elaborar a própria identidade pessoal.

O espelho da realidade não se encontra completo no início mas, vai sendo construído e reconstruído através dos fragmentos que cada individualidade extrai gradualmente da sua própria experiência para assim, construir o mosaico da sua existência. A família contribui desde o início de uma maneira especial com:

- os aspectos da personalidade dos pais,
- a qualidade das relações afectivas dos pais,
- as características sócio-culturais da família.

Mais tarde, seguir-se-á a escola e os conhecimentos aí adquiridos, o grupo de amigos, as interacções sociais, a vida sentimental, a vida profissional.

Considere-se que cada percepção retirada no mundo exterior é sempre uma auto-percepção, pelo que se encontra sempre passível de uma selecção pessoal. Poder-se-á dizer que qualquer informação sobre o mundo exterior corresponde inevitavelmente a uma informação sobre o EU ou ainda que *Any knowledge gained about the other also must be gained about the self* (Lewis e Brooks,1979,230).

Neste sentido, a elaboração do conhecimento surge como um processo unitário que ocorre perante o interjogo dinâmico (*dynamic interplay*) de duas polaridades: o EU e o MUNDO; pelo que o **auto-conhecimento** está sempre correlacionado com o

conceito que ela ou ele tem da realidade (Guidiano e Liotti,1983,33). O processo de desenvolvimento implícito surge com características evolutivas de construção , evolução e integração muito personalizadas.

Montemayor e Eisen(1977) realizaram um estudo longitudinal do desenvolvimento do auto-conceito,seguindo um grupo de crianças desde a infância até à adolescência e encontraram que este auto-constructo (*self-construct*) que é relativamente indiferenciado durante a infância,torna-se gradualmente mais articulado com as fases finais da adolescência.

Apesar do auto-conceito se tornar progressivamente caracterizado por um alto nível de abstracção,é bem diferenciado do contexto e surge hierárquicamente organizado. Os autores inferiram que, enquanto que as crianças se descrevem a elas próprias de um modo extremamente concreto relatando o meio familiar que os rodeia, os adolescentes descrevem-se em termos de crenças pessoais e atitudes.

O adolescente enfatiza mais os aspectos abstractos e qualitativos do EU, o que prova que começa a emergir uma definição formal e organizada da identidade pessoal. No entanto, nesta fase do desenvolvimento as crenças conceptuais do mundo e as hipóteses do EU e a realidade da definição de identidade pessoal construída está cheia de contradições e ainda necessita de uma integração coerente, que será alcançada na fase de adulto: *The adolescent search for a satisfactory adult identity* (Guidiano e Liotti,1983,51).

Relativamente à modelagem cognitiva, poder-se-á dizer que, durante a infância a identificação é fortemente influenciada pelos aspectos emocionais do observador modelo da relação e é remetida para o contexto específico das observações.

Durante a adolescência a componente emocional pode ser substancialmente reduzida e a **modelagem cognitiva** diz respeito aos modelos globais de atitudes perante a vida e crenças pessoais. O modelo pode influenciar mesmo quando não está fisicamente presente. Segundo os autores referidos anteriormente, *Cognitive modeling in adolescence and youth can give way to the tacit elaboration of cognitive structures that one will become aware of only later on,when these have become operative instruments in dealing with reality* (Guidiano e Liotti,1983,52).

Considerando o que foi referido dever-se-á ter atenção aos seguintes **obstáculos à autonomia**:

1. Precária identificação com o familiar homólogo.
2. Perda do familiar do sexo oposto.
3. Relação conflituosa com o familiar do sexo oposto.
4. Controlo (*overcontrolling*) do familiar do sexo oposto.

Tomar consciência do que pode interferir na independência duma personalidade e de como se pode promover o sentimento de ser autónomo , implica que aqueles que são agentes simultâneos de educação e auto-educação criem e apliquem estratégias promotoras de bem estar pessoal e social ; os adeptos desta *démarche* valorizarão e serão defensores de uma pedagogia da liberdade com responsabilidade.

c) A identidade pessoal

A aquisição do auto-conhecimento é inevitável para a construção do EU. Limitar num único caminho específico o seguimento do desenvolvimento, seria restringir todas as capacidades de aprendizagem que os seres humanos possuem.

Quando surge um problema múltiplas são as probabilidades de lhe responder. As vivências do indivíduo vão estar presentes quando este responde ao problema e quando interpreta os resultados alcançados (de um modo positivo/negativo e construtivo ou não). Em simultâneo é também mostrado a capacidade de lidar actualmente com os outros na organização e programação da sua vida. Assim, o problema representa sómente uma condição inicial dada; o caminho pelo qual o problema irá ser progressivamente formulado e as soluções que serão trabalhadas fora de cada tempo terão uma contribuição para o desenvolvimento da organização cognitiva que dependerá sómente e em parte da condição inicial.

Segundo Guidiano e Liotti (1983) a **identidade pessoal** pode ser definida como a habilidade em transformar os seus próprios processos cognitivo e emocional para objectos de pensamento.

Na adolescência o indivíduo começa a decodificar e conceptualizar o seu conhecimento previamente adquirido. Antes da adolescência o auto-conhecimento previamente desenvolvido também surge nos jogos, fantasias e comportamento

interpessoal como uma estrutura abundante em regras, atribuições e significados mas, de um modo imediato e tácito.

O conhecimento pessoal/personalizado experienciado pelo indivíduo é constituído pelos aspectos invariantes do processo mental adquiridos através do seu curso existencial. O caminho estruturado é de certo modo a faceta construtiva dessa pessoa , reflecte o modo de organização desenvolvido e/ou a desenvolver.

A relação com o autoconhecimento pode ser somente de um tipo indirecto, isto é, os indivíduos usam frequentemente procedimentos inferenciais no sentido de construir estas características que eles consideram ser resultados distintos.

Em particular, esta construção é constantemente mediatizada por um tipo de decisão ou resultado concomitante dele próprio,por outro lado,do caminho específico no qual o auto-conhecimento afecta o indivíduo e por outro lado pela relação que consequentemente o individual é capaz de estabelecer consigo próprio(a).

A identidade elaborada por este caminho,implica por outro lado, uma atitude perante si próprio(a) e por outro lado (de acordo com a perspectiva do efeito de ver ao espelho: *looking-glass effect*), uma atitude perante a realidade ,que inclui que as crenças individuais são para os outros, e o que é para os outros é para si.

Em paralelo com a formalização da identidade pessoal, um programa de vida começa a tomar forma. Numa perspectiva piagetiana, este programa de vida tem de ser mais ou menos consistente com os aspectos do EU, que o indivíduo está a inferir e a conceptualizar.

d) A complexidade do Eu (auto-organização)

Na década de oitenta a perspectiva evolucionária,holística e orientação do processo de vida dos sistemas dedicou especial atenção a conceitos como:

- organização hierárquica,
- situação temporal (*becoming temporal*),
- equilíbrio dinâmico.

Este foco conceptualizou o sistema de conhecimento humano como:

- auto-referente
- complexidade organizada
- auto-organização.

A capacidade de auto-organização dum sistema de conhecimento humano é uma evolução básica dum constrangimento, que perante a ascensão maturacional de elevadas capacidades cognitivas, progressivamente estrutura em todo o sentido da auto-identidade com sentimentos inerentes de especificidade e continuidade histórica (Guidiano,1987).

A avaliação desta estabilidade e estruturação da auto-identidade permita uma contínua e coerente auto-percepção e auto-avaliação na faceta temporal chegada e realidade mutável. Por essa razão, a manutenção da própria identidade percebida torna-se importante como a própria vida, sem ela o indivíduo seria incapaz do seu próprio funcionamento e perderia ao mesmo tempo *o verdadeiro sentido da realidade*.

Segundo Guidiano (1987) a auto-organização do sistema de conhecimento é autónomo. Há pelo menos duas razões para o considerar:

- 1^a.) A percepção da auto-identidade não é simplesmente recebida de uma realidade externa já objectiva, ordenada mas é activamente construída pelo sujeito conhecedor que produz a sua própria identidade ordenando a experiência desenrolada de acordo com as capacidades de avaliação. Assim, o mundo é interpretado e tratado tendo em conta a organização da personalidade distinta do sujeito , bem como a referência particular ao estágio de desenvolvimento em que o indivíduo se encontra.
- 2^a.) Todas as pressões possíveis para mudar a situação anterior encontram uma auto-organização invariante. Durante o desenrolar do processo generativo de auto-renovação as perturbações chegam das mudanças com o mundo que foi transformado em níveis de integração mais complexos de auto-identidade e auto-consciência.

A autonomia definida em termos de *sistema de auto-referência* é fácil distinguir através das definições metafóricas usuais, nos termos de *liberdade* ,*indeterminação* ou *irracionalidade*.

Paralelamente, no sentido de se manter ou de se renovar a complexidade de auto-organização, ela necessita nada mais do que a sua própria referência.

A consequente diferenciação entre **autonomia** (*auto-lei*) e **alomia** (*lei externa*) pode ter uma especial relevância para melhor compreender os debates que surgem nas diferentes correntes na psicologia cognitiva.

A unidade de auto-organização pode ser vista como um sistema de crescimento cujo desenvolvimento ao longo da vida é regulado pelo princípio da progressão ontogénica, isto é, o sistema procede perante mais níveis de integração da ordem estrutural e da complexidade (Werner,1948,1957,cit.Guidiano,1987).

Será que este desenvolvimento se caracteriza por um tipo de processo passivo e cumulativo regulado em qualquer momento pela contingência das relações estabelecidas com o meio? Ou pelo contrário, que se trata de um desenvolvimento que conquista a sua autonomia progressiva através da complexidade de auto-organização do seu meio?

O indivíduo tem a capacidade de extrair a informação significativa e de a colocar na sua própria ordem temporal. Recorde-se que só na adolescência se estabelece a distinção entre o passado e o futuro. Em outras palavras, *Throught the development lifespan,time directedness is projected into cognitive processes:This brings forth an internal structural transformations of the time,flowing parallel and interwoven with the perceived "objective" temporal order.* (Guidiano,1987,13).

As múltiplas perspectivas sobre o mesmo real observado só são possíveis pela existência de uma variedade de mundos únicos e personalizados. A singularidade dessas perspectivas são exteriorizáveis através da opção de estilos de vida, de auto-imagens características, de valores, de afecto, de padrões motores e de *modus vivendi et operandi* peculiares.

Os humanos diferem uns dos outros e têm o direito de serem diferentes na sociedade. Embora percorram o mesmo caminho da vida não o fazem de igual forma, assim, não são psicológicamente idênticos, não retiram a mesma informação do mundo, diferem nas capacidades cognitivas que lhe possibilitam interpretar, analisar e elaborar uma informação, até esta formar um sentido. no tipo de caminho que percorrem.

Royce e Powella (1983), no seu livro *Theory of Personality and Individual Differences*, tentam apresentar uma teoria compreensiva sobre o facto dos indivíduos

diferirem psicologicamente uns dos outros e de como tais diferenças têm influência nas diversas personalidades integrativas (*perspectiva do mundo, estilo de vida, auto-imagem*).

A orientação das atitudes da personalidade deverá ter em consideração as seguintes máximas:

- a) As diferenças individuais dominam todas as áreas do funcionamento psicológico.
- b) A personalidade e os seus processos componentes são extremamente complexos.
- c) A personalidade e os seus sistemas componentes têm objectivos direccionados e fins a alcançar.
- d) Cada personalidade é de certo modo o mesmo indivíduo ao longo da vida e de outro modo muitos indivíduos diferentes ao longo da vida.

Os autores consideram que a personalidade é composta por seis sistemas em interação.

- **sensorial** (filtram e traduzem na energia a informação e vice-versa)
- **motor** são componentes de input-out-put)
- **cognitivo** (integração na personalidade da transformação)
- **afectivo** activa da informação)
- **estilo** (apresentam funções integrativas ou um papel de)
- **valor** auto-organização em todo o funcionamento)

Neste sentido, a mudança no desenvolvimento versará os seguintes aspectos:

1. Mudança quantitativa (ex. crescer e envelhecer).
2. Diferenciação e consolidação (quanto mais maturo o indivíduo é, mais se espera que ele seja diferenciado psicologicamente e articulado/articulável em comparação com a criança).
3. Integração crescente e organização hierárquica.
4. Auto-organização (mudança dos objectivos da personalidade)

5. Capacidade crescente para gerar objectivos e normas

Para Royce e Powella (1983) a **auto-organização** é uma característica importante que mostra as progressivas alterações dos objectivos da personalidade. Com o aumento da diferenciação e hierarquia da personalidade surgem decisões críticas que o indivíduo deve enfrentar e mudar, através de processos de reestruturação pessoal, contribuindo para a sua auto-actualização. Assim, não se espera que uma criança mantenha os mesmos objectivos gerais como se passa no adulto, só se for um adulto retardado no desenvolvimento ou se a criança estiver muito avançada no seu desenvolvimento. As maiores construções resultam das várias combinações dos sistemas de interacções (interacções sistemáticas).

A noção da **Personal Cognitive Organization**, dada por Guidiano (1987), refere-se a uma organização específica dos processos de conhecimento pessoal, que gradualmente emergem no curso do desenvolvimento individual.

Cada personalidade saudável encontra-se em permanente organização e reorganização, isto é, *Each individual, though living in an "objectively" shareable social reality, actively constructs at a higher level of perceptual experience his/her own and uniquely private view from within. The most important defining features of a P.C.Org. are its temporal evolution and plasticity - in particular, its ability to undergo changes during the lifespan (sometimes quite radical in nature) and yet continue to maintain a stable sense of oneness and historical continuity.* (1987,91).

A flexibilidade aliada a uma estabilidade mostra a capacidade de mudar e permanecer fiel à sua própria identidade, este processo só é possível através de uma organização pessoal específica e dinamizadora da personalidade.

e) A intimidade

É interessante tomar consciência da quantidade de rostos (conhecidos e desconhecidos) que nos rodeiam todos os dias. Existem pessoas que nos causam curiosidade e de que gostaríamos de conhecer. Saber quem são? O que fazem? Para onde vão? De que gostam? O que pensam? O que sentem? Mas, não lhes perguntamos. Tentamos adivinhar e damos largas à fantasia. Até aqui tudo relativamente bem! Mas, se essa pessoa de quem estamos a falar somos nós próprios? Sou EU? Não há maior

ignorância do que o desconhecimento do próprio EU. Que consequentemente, será o desconhecimento do OUTRO.

Quem tem a consciência de que se auto-conhece? Que tipo de **diálogo interno** estabeleço comigo próprio(a)? Ou está ausente? Se estou de relações cortadas comigo próprio(a), como posso entender a minha vida, programá-la adequadamente, concretizar as minhas aspirações? Ou seja, sentir e saber que estou a viver a minha vida com êxito?

Não é de uma problemática existencial que aqui se quer tratar, mas de acções de sentir e de conhecer o EU (o próprio EU), para que este tenha realmente sentido e valor. Isto é, para que o **EU seja feliz** (e não é a felicidade o que todos procuramos de múltiplas maneiras?).

Claro que o OUTRO, ou o social, não está esquecido. Até porque, eu conheço-me melhor através da interacção que estabeleço com o OUTRO; mas não posso ignorar ou esquecer a **interacção que estabeleço comigo próprio(a)**.

Hoje, mais do que nunca, os humanos sentem a solidão e o isolamento ,mas não quer dizer que estejam sós ou sejam isolados. O **bloqueio** com o OUTRO é também um bloqueio com o EU, a falta de sinceridade, objectividade, disponibilidade, estabilidade, nas relações com o EU também se efectua com o OUTRO. Significará este facto uma tendência para a construção de personalidades psicóticas? Será que uma individualidade esquizofrénica surge numa sociedade esquizofrenizante? Estarão os humanos a construir sociedades esquizofrenizantes? Ou os homens e mulheres deixaram de conhecer os seus limites, andando à deriva ilimitadamente sem limites? Se isto for verdade, como pode cada personalidade encontrar o seu caminho? Como pode a sociedade ter sentido?

Comunicar (afectos, sentimentos, pensamentos, valores, ideias, fantasias, recordações, projectos) consigo próprio(a) e com o OUTRO com qualidade é factor essencial para se ser humano e para se ser feliz, condição essencial para se ser real para se poder viver na **era da autenticidade** .

Uma das preocupações da Psicologia foi a de controlar e prever os comportamentos dos sujeitos ,de modo a poder seleccionar as respostas mais eficientes, eficazes e adequados a uma dada situação. O maior problema referia-se aos comportamentos cobertos isto é ,áqueles que dizem respeito ao domínio do pensamento. E o que é pensar? *The behaviorist advances the view that what the psychologists have*

hitherto called thought is in short nothing but talking to ourselves. (Watson,1966,9) ou ainda que, *The simplest and most satisfactory view is that thought is simple behavior - verbal or nonverbal, covert or overt.* até porque, *When we study human thought,we study behavior.* (Skinner,1966,17-20).

O diálogo que um indivíduo estabelece com os outros (família, professores, amigos, colegas, indivíduos do sexo oposto, desconhecidos, chefes) parece influenciar desde muito cedo o tipo de diálogo que o indivíduo estabelece consigo próprio ao longo da sua vida.

Mas, poder-se-à dizer que um indivíduo que viva num ambiente de pessimismo estabeleça um diálogo interno pessimista com maior frequência do que outro que viva num ambiente optimista? Ou tudo poderá depender do modo como o indivíduo quiser elaborar o seu próprio **diálogo interno**, mas terá ele autonomia para tal? Não serão as forças familiares e sociais demasiado marcantes para a elaboração de uma vida interior? Ou tais forças poderão ser ultrapassadas por uma força interna, por um esforço interno de um EU esclarecido?

Será que de famílias de sociedades determinantemente pessimistas, negativistas, não surgem indivíduos optimistas? E se surgem como é que isso acontece? Se esses indivíduos não se submetem ao **diálogo externo** então é porque o seu diálogo interno é muito forte, esclarecido, objectivo e essencialmente frequente. Será?

Se o atrás referido for verdade, não temos de nos preocupar tanto em enriquecer só os indivíduos no seu ambiente exterior, mas também e com especial preocupação, devemos enriquece-los no seu **ambiente interior** - fortalecido o EU, conhecido o EU, então essa personalidade saberá como resolver os seus problemas, que sem dúvida também podem ser do OUTRO. Até porque *We can disregard the troublesome dessection of human thought into the familiar pattern of (1) a man possessing (2) knowledge of (3) a world. Men are part of the world,and they interact with other parts of it, including other men. As their behavior changes ,they may interact more effectively,gaining control and power.Their "knowledge" is their behavior with respect to themselves and the rest of the world and can be studied as such* .(Skinner,1966,20).

O auto-conhecimento e auto-desconhecimento que uma personalidade faz transparecer de si própria pode ser factor da frequência e qualidade do diálogo que estabeleceu consigo própria (intra-diálogo ou inter-comunicação ou diálogo interno). Por certo, não deixará de ser compreensível que muitas influências podem estar em jogo nessa

relação íntima; nomeadamente o conhecimento do EU está intrínsecamente ligado ao conhecimento do OUTRO e que repare-se, é através do diálogo externo (comunicação inter-individual ou inter-diálogo) que nos apercebemos dessa *démarche*.

Grande parte dos estudos efectuados que procuram salientar o prefixo intra- referem-se sempre a mecanismos biológicos ou neurológicos esquecendo que intra- também se pode referir a todo espaço e tempo de uma interioridade, tão íntima, a que só o sujeito tem acesso e que só o OUTRO percebe quando ou o sujeito o considera íntimo e lhe transmite os seus sentimentos, pensamentos e reflexões pessoais; ou através da convivência, o OUTRO apercebe-se dum modo superficial de certas facetas do sujeito em causa. Mas, as conclusões do OUTRO só serão testadas pela comunicação com o sujeito que certificará o observador das suas conclusões.

A exploração do espaço e tempo intra- carece da devida atenção. Só através da interacção de um diálogo interno-diálogo externo é possível dinamizar a vida pessoal e/ou individual de cada personalidade, promovendo o desenvolvimento e a afirmação da sua autenticidade.

Por certo, já todos ouvimos falar na célebre máxima "*conhece-te a ti mesmo*". Hoje, ela ainda apresenta o seu cunho de novidade, pois na nossa sociedade quais são os indivíduos que realmente se conhecem e têm consciencia disso? "Conhece-te a ti próprio para melhor conheceres os outros" é uma outra máxima cheia de profundidade que consegue reunir as múltiplas facetas da personalidade desde sempre em interacção : o **mundo pessoal** e o **mundo social**. O meu mundo só é passível de conhecimento através do acto cognescente do OUTRO.

A comunicação é a principal condição da vida de todo o ser humano e da ordem social. As duas facetas da comunicação propostas por Izard (1971; cit. Pliner, 1975) estão intimamente ligadas. Quando **A** comunica com **B** fá-lo em função da sua comunicação intra-individual, dos seus estados afectivos e dos seus processos cognitivos, conativos, conscientes/inconscientes e cognescentes.

A auto-descoberta foi utilizada para referir todos os processos pelos quais uma pessoa permite que a outra a conheça. Esta actividade envolve decisões sobre como revelar os seus pensamentos, sentimentos ou experiências passadas a outra pessoa num ambiente de intimidade para que seja possível revelar informações pessoais, no tempo próprio e no lugar certo (Derlega, 1984).

Desenvolver o sentido de que nós nos conhecemos e conhecemos o OUTRO, só é possível quando comunicamos e conhecemos os significados subjectivos das nossas mensagens. Esta intimidade pode ser descrita como diz Perlmutter e Hatfield (1980; cit. Derlega,1984) : *um processo em que a diade - via ideação, sensação, afecto e comportamento - procura encontrar uma comunicação complexa em todos os níveis da transacção comunicacional.*

A intimidade surge como um processo pelo qual alguém tenta tornar-se próximo de outro alguém, explorar semelhanças e diferenças, nos domínios em que ambos pensam, sentem e se comportam. Saliente-se que as relações estabelecidas apresentam características cognitivas, emocionais e comportamentais. Assim, poder-se-á relacionar que a confiança e o apoio percebidos podem ser factores de progresso e realização individual e social.

Royce e Pwella(1983) referem-se à importância do significado pessoal que liga uma personalidade á vida; este nem sempre é verbalizado mas penetra nos pensamentos das pessoas e encontra-se encoberto na maior parte dos seus comportamentos. Facto interessante é o da procura do significado pessoal permitir que alguns indivíduos gostem de viver, mas o fracasso dessa procura deixa-os á parte da vida.

Em todas as épocas, homens e mulheres acabam sempre por se questionar de que forma é que as suas actividades e as suas vidas têm sentido. Assim, surgem questões como:

- (1) Que tipo de mundo é este onde eu vivo?
- (2) Como é que posso viver a vida de modo a que as minhas necessidades sejam satisfeitas?
- (3) Quem sou EU?

Ao responder às questões colocadas os indivíduos desenvolvem ou adquirem respectivamente:

- (A) Desenvolvem perspectivas do mundo ou imagens gerais de como o mundo é ou lhes parece ser.
- (B) Desenvolvem estilos de vida ou modelos de valor atraentes da vida.

(C) Adquirem conhecimento,o que resulta no indivíduo de imagens deles próprios em relação com o mundo e a vida.

A procura individual para encontrar ou criar respostas para as questões colocadas não passa de uma boa tentativa.Não só porque as respostas são únicas,mas também porque efectivamente são pontuais.As diferenças estendem-se a todos os domínios psicológicos importantes: estilos, valores, ideias, crenças, afecto, padrões motores.

Os acontecimentos do mundo da intimidade são privados e embora encobertos podem ser realmente operacionalizados e específicos como chama a atenção a Psicologia dos Acontecimentos Privados (Jacobs et Sachs,1971). Daí que a partir desse momento se salientem estudos sobre o comportamento de auto-regulação dando origem a termos como auto-monotorização, auto-reforço, auto-avaliação, auto-crítica, auto-recompensa, auto-controlo. E os estudos multiplicam-se até aos nossos dias.

Os autores estão cada vez mais convictos sobre a importância dos estados afectivos positivos, de como as emoções positivas são importantes no modo de lidar com o *stress*, de como o humor positivo aumenta a probabilidade da pessoa ser útil com os outros e de como quando as pessoas se sentem bem, as suas categorias cognitivas assimilam melhor e conduzem essa personalidade no caminho do êxito (Riviera et Possell,1989).

Segundo Erikson (1976) no percurso da construção da identidade, cada personalidade depara-se num primeiro momento com uma crise de intimidade. O adolescente não está seguro da sua identidade pelo que se furta à intimidade ou recorre a actos de intimidades enganadoras: *A intimidade sexual é apenas uma parte do que tenho em mente, pois é óbvio que as intimidades sexuais precedem frequentemente a capacidade para desenvolver uma autêntica e mútua intimidade psicossocial como uma outra pessoa, seja na amizade, em encontros eróticos ou em inspiração conjunta.* (Erikson,1976,136). Uma outra característica apresentada pelos jovens, e oposta à intimidade, é o distanciamento; surge quando o sujeito percepçiona forças pessoais cuja essência parece perigosa para si.

Segundo o autor, só se atinge a verdadeira intimidade quando a formação da identidade se encontra em devir. Nesta perspectiva, o encontro com a verdadeira intimidade é um processo que implica maturidade e uma estrutura psicológica integra, pelo que, não vai depender só da idade, mas da qualidade do desenvolvimento/aprendizagem efectuados.

Em 1977 Rogers, numa visão futurista da Humanidade, refere-se a um novo humano que estava a surgir e que se caracterizaria por:

1. Desejo de autenticidade.
2. Defende que as instituições existem para as pessoas.
3. Desprendimento dos bens materiais.
4. Interesses não moralistas.
5. Desejo de intimidade.
6. Cepticismo em relação à ciência.
7. Valorização de um espaço interior.
8. Viver em equilíbrio com a natureza.
9. Perpectivar a pessoa em processo.
10. Autoridade interna.

Agora nos anos noventa, talvez tenha interesse repensar os pontos 1,5,7,9 e 10.

O desejo de autenticidade que esta personalidade procura caracteriza-se por uma preocupação em valorizar a comunicação com o meio dizendo as coisas tal como elas são. A falsidade é tudo o que repele. Onde encontramos nós humanos corajosos em expressarem a sua autenticidade? Que espaços/tempos saudáveis são colocados e facilitados para as pessoas experimentarem e viverem os seus sentimentos, ideias, gestos, palavra e expressão corporal?

O desejo de intimidade, surge quando uma pessoa tem consciência de que se encontra num processo contínuo pelo que a mudança é a única constante, compreende que tudo é passageiro na sua vida. A procura de novas formas de convivência, de proximidade, de intimidade, de objectos comuns e de novas formas de comunicação (verbal/não verbal; emocional/intelectual) tornam-se numa motivação constante e rápida.

Este indivíduo percebe que tudo é transitório pelo que se quiser comunicar urge uma aproximação rápida: *Em sua vida dinâmica, não permanece durante muito tempo em uma comunidade: Não está cercado pela família e pelos parentes. Integra aquilo a que Bennis e Slater(1968) chamam de sociedade transitória. Assim, percebe que*

se quiser viver num contexto humano, precisa de estar apto a estabelecer laços íntimos e comunicativos com outras pessoas, num curto espaço de tempo. Precisa de estar preparado para a separação, sem demasiado conflito ou pesar.(Rogers,1977, 220).

Hoje os humanos vivem neste ambiente a fragilidade das suas relações, que surgem como uma realidade cada vez mais frequente. Por outro lado, embora a comunicação seja um desejo sempre presente, a realidade da sua consumação surge como duvidosa.

O universo interior é algo ainda muito pouco explorado ou valorizado nos nossos dias. O humano previsto por Rogers deveria apresentar um desejo de explorar o espaço interior. Mas, quem é que está disposto a agarrar o desafio de conhecer-se a si mesmo, enfrentar os seus próprios sentimentos e aceitar e ultrapassar as suas falhas? A disposição de olhar para dentro de si, mesmo fará parte do homem de que século?

Uma pessoa em processo caracteriza-se, por um lado, pela aceitação da mudança e, por outro, por ter a consciência de que se encontra em contínuo processo. A fixidez é percebida como intolerável. Quem serão estes sujeitos dispostos a prestarem atenção ao seu devir? Que tipo de educação inclui no seu programa uma disciplina que trate deste assunto?

A autoridade interna é a demonstração mais interessante de um entendimento pessoal: Ela confia em si e em sua capacidade de discriminar bem as situações que dizem respeito à autoridade.(223). Se toda a autonomia que vem de fora é suspeita, a confiança que deposita em si é admirável. Mas, quem é capaz de tal discernimento? O próprio autor adiantou alguns obstáculos, alguns deles ainda hoje presentes:

- *Estado acima de tudo.*
- *Tradição acima de tudo*
- *O intelecto acima de tudo.*
- *O homem deve ser moldado.*
- *O status quo para sempre.*
- *Nossa verdade é a verdade.*

A que talvez se pudesse acrescentar o *conformismo*, o *comodismo*, a *dependência*, o *receio* (*afeição e medo*) e a *valorização de uma pseudo segurança*, em

desfavor de uma verdadeira força libertadora de transformação e actualização. Wittgenstein refere no final do seu livro *Aulas e Conversas*:

Todo o peso pode estar na imagem.

Podemos dizer que no xadrez a forma exacta das peças não desempenha nenhum papel. Suponhamos que o prazer principal estava em ver as pessoas mexer as peças; nessa altura, jogar por escrito não seria jogar o mesmo jogo. Alguém poderia dizer: “ A única coisa que me fez foi mudar a forma da cabeça” – que mais poderia fazer?

Quando digo que ele está a usar uma imagem estou apenas a fazer uma observação gramatical: (Aquilo que digo) pode ser apenas verificado pelas consequências que tira ou não tira.

Se Smythies não está de acordo, não reparo nesse desacordo. (1993, 123)

Na *sociedade da imagem* a verdadeira liberdade só é atingível quando uma personalidade aceita o desafio da auto-construção, enfrentando as inseguranças que a rodeiam. Pode ser, que os homens e as mulheres do século XXI se impliquem e preocupem em ultrapassar estes obstáculos, que criem uma **pedagogia** e uma **psicossociologia de projecto pessoal/social**, que lhes possibilite observar e participar na construção da sua própria autenticidade e chegar à interacção do conflito/acordo – nessa altura a **era da autenticidade** será uma realidade.

2. A COMUNICAÇÃO INTER-INDIVIDUAL

a) O individual na sociedade

Os organismos vivos estão sujeitos a uma imensidão de estímulos que lhe são impingidos a qualquer momento e em qualquer lugar. Para sobreviver é preciso estar atento e **aprender a seleccionar informação**, é como dizem os seguintes autores: *The organism neither is equipped to handle this stimulus onslaught, nor would it be meaningful in terms of self- and species-preservation to accomplish such a task. Survival, it seems, is well served by the neglect of most potencial information. Or to put it more positively, survival is well served by a selective reduction of information, that is, a*

reduction to behaviorally significant cues to which the organism can respond in an adaptative fashion. (Zillman e Bryant, 1985, 1).

Se viver num espaço e num tempo nos determina em parte, pois faz-nos entender e referenciar a uma época histórica e biográfica, viver é acima de tudo uma construção pessoal e social. Ligar o mundo da intimidade ao da sociedade só é possível através da interacção entre personalidades.

Cada um de nós percebe que não pode viver sózinho pois, não se basta a si próprio; é disso sinal os três organizadores de Spitz (1957) (sorriso, angústia do 8º(6º)mês e Não). Sorrir ao terceiro mês é prova do primeiro reconhecimento da criança ao contacto social. Identificar a mãe ao sexto mês é o estabelecimento de uma ligação mais profunda e duradoura com alguém especial. Dizer *Não* ao décimo quinto mês é a afirmação rudimentar de uma individualidade em construção.

No entanto, é só através da linguagem (verbal e não verbal) que o avanço na intercomunicação se verifica. Mas, quando o EU se descentra de si próprio e adquire a capacidade de se colocar na perspectiva do OUTRO, os avanços cognitivos são espectaculares. Mais tarde, com a capacidade de reflectir possibilitada por um pensamento lógico-dedutivo, a vida pessoal jamais se desligará da vida social.

Num mundo de uma imensa diversidade de estímulos a que estamos sujeitos constantemente, as respostas do indivíduo às pessoas e coisas são determinadas pelo modo individual como tudo é percebido, isto é, pelo seu **mundo cognitivo**. As imagens e as percepções são tão específicas e pessoais que não existem dois indivíduos que vivam no mesmo mundo cognitivo.

Poder-se-á dizer que os mundos cognitivos dos membros de um grupo cultural particular são parecidos uma vez que existem semelhanças nas suas necessidades, querer e objectivos, bem como estão expostos e partilham o mesmo meio físico e social, têm iguais experiências de aprendizagem e lidam com problemas comuns.

No entanto, embora seja possível partilhar de um modo diferenciado iguais estímulos externos, o mesmo já não se passa com os estímulos internos de cada personalidade. A percepção do mundo interno e respectivas percepções e atribuições são por um lado, acesso exclusivo do indivíduo e por outro reflectem a influência do mundo exterior percebido. Saliente-se que a relação interactiva mundo exterior/mundo interior é de tal modo intrínseca que se torna difícil separar um do outro.

Porque é que cada pessoa tem uma imagem individualizada do mundo que o rodeia? Segundo Krech *et al.* (1962,17-18) essa imagem é um produto de várias determinantes:

- 1) do ambiente físico e social do indivíduo;
- 2) da sua estrutura fisiológica;
- 3) das suas necessidades e dos seus objectivos;
- 4) das suas experiências passadas.

Os estudos experimentais sobre os factores pessoais na cognição apontam para as seguintes conclusões gerais:

- a) Os factores pessoais limitam o número de objectos que podem ser percebidos a qualquer momento.
- b) Os factores pessoais são selectivamente sensíveis aos mecanismos perceptuais do indivíduo e inferiores ao seu princípio de reconhecer e prestar atenção aos estímulos de objectos relevantes e aos aspectos desses objectos.
- c) Os factores pessoais podem distorcer as cognições dos objectos relevantes assim que se ajustam aos requisitos e necessidades individuais.

Quando falamos de cognições estamos a referir-nos a atitudes, crenças, conhecimento do próprio comportamento do sujeito ou de qualquer outro comportamento sobre si próprio e o meio que o rodeia. Por vezes, existem momentos em que uma pessoa apresenta duas ou mais cognições que são incompatíveis ou inconsistentes, pelo que se cria uma **dissonância**. A magnitude dela irá depender da importância das cognições envolvidas. Uma dissonância é sempre uma situação desconfortável, pelo que o indivíduo não se furtará a esforços para tentar reduzi-la; frequentemente, o que faz é modificar uma das cognições, como por exemplo:

Consider someone who believes he or she is essentially a good and truthful person, but has just lied to someone else (Festinger & Carlsmith, 1959). Dissonance will occur because of the opposing cognitions: a) "I'm a good, truthful person." b) "I just lied to this person." The dissonance, or uncomfortable arousal, will motivate the person to do something to reduce it. In this case, the person might rationalize, "I had to lie in order to avoid hurting them; it's just a little white lie." (Cotton, 1985, 11)

O que o sujeito percebe e o modo como ele percebe são dois trajectos inseparáveis, que vão caracterizar e diferenciar essa personalidade das outras. Daí que o que eu percebo é aquilo que as minhas estruturas cognitivas fazem do que eu percebo. Por isso, a concepção individual do mundo é em parte determinada pelas necessidades, querer e objectivos de cada indivíduo num espaço, tempo e movimento determinado.

O **projecto pessoal** é sempre uma condição *sine qua non* dum projecto social. A vida de uma personalidade é direccionada desde o início numa perspectiva de sociedade. Se muitos valores, ideias, normas, comportamentos, crenças, técnicas são retirados do exterior, eles são trabalhados dum modo muito personalizado. Do confronto estabelecido entre o exterior/interior surge a originalidade, criatividade pessoal, pelo que é graças ao individual que é possível avançar socialmente; tenha-se como referência, por exemplo, a vida e o contributo de Mozart, Marie Curie, Einstein ou qualquer outra personalidade que se destacou na História da Humanidade.

b) A mudança na interacção

A troca de informação ou de mensagem é também uma preparação para a mudança. Nenhuma personalidade saudável consegue viver na rigidez, inflexibilidade e imutabilidade. Comunicar implica sempre mudar e estar preparado para o fazer se tal for necessário. Só assim, é possível alargar perspectivas e evoluir no sentido de um enriquecimento pessoal.

Todavia a personalidade tende a estabilizar em alguns aspectos para que seja possível a edificação de uma identidade pessoal e respectiva identificação. Só que por vezes essa estabilidade é construída em nome de uma pseudo-segurança que aniquila o próprio EU. Daí que surja a necessidade de recorrer ao psicólogo, ao psicoterapeuta, para que este possa ajudar esse EU muito concreto a orientar-se e a encontrar o seu caminho com êxito.

O cidadão do final do século XX tem de estar disponível para a mudança, para novas aprendizagens e tal só é possível se ele estiver disposto a comunicar com o OUTRO no singular e no plural.

Todos os dias somos confrontados com situações que conhecemos muito bem, que podemos prever e até controlar. No entanto, surgem factos para os quais não temos qualquer preparação: Se não houver a possibilidade de mudar, como lidar com êxito com as novidades? Numa sociedade em que a tecnologia se complexifica num ritmo acelerado, como adaptar o **ritmo pessoal** a tais inovações?

Uma das novidades deste final de século é o computador. Ele minou o nosso dia a dia e trouxe com ele facilidades, eficiência, rapidez, conhecimento, mas contudo, tem sido muitas vezes apontado como um obstáculo à comunicação. O computador não permite uma verdadeira interação pergunta/resposta entre emissor/receptor porque está programado e não vai para além do que o destinaram; neste sentido, não parece ser um excelente comunicador pois, é limitado nas aprendizagens que pode desencadear no seu interlocutor. Já Licklider constatava que tudo estava a mudar *More and more people are now spending more and more time communicating to machines, and receiving communications back. I do not mean that they are just talking through a machine, the way a voice goes through a microphone. I mean they are interacting with the machine much as they with a real conversational partner.* (1974,221).

Porquê esta preferência, esta confusão? Porquê admitir partilhar o mundo íntimo com uma máquina? Possivelmente, poder-se-à adiantar que se denota uma subjacente recusa em partilhar experiências, que podem correr o risco de não serem compreendidas, opiniões que podem ser alvo de críticas construtivas ou não, situações que podem obrigar a alterar a estabilidade e segurança pessoal. Quem não quiser correr os riscos de uma comunicação, por certo preferirá a passividade de um **pseudocomunicador** que emite e não permite resposta imediata a todas as questões.

No mundo das interacções entre humanos, nem sempre é fácil encontrar o comportamento mais adequado a tomar diante de uma dada situação. Por outro lado, as experiências do sujeito nem sempre são agradáveis e as suas aprendizagens nem sempre são funcionais. Daqui resulta que quando se interage é preciso saber ser objectivo, flexível, compreensivo e autoafirmativo. As qualidades referidas estimulam a atitude de procurar e consequentemente a **atitude de mudar**, se for necessário, útil e factor de desenvolvimento.

Recorde-se que a psicoterapia encontra a sua base na interacção, na conversa entre o cliente e o seu terapeuta: *Answers to the above questions can be sought by examining the nature of the interaction between the participants in conversation: Concepts of influence and change through social interaction can be drawn*

from social psychology, communication theory, and the history of healing and change through interaction over the last 2000 years in the west. (Strong, 1982, 1). Mas, para que uma mudança realmente se verifique é necessário que o indivíduo queira e acredite que mudar é necessário, importante para a sua vida e funcional para a sua existência; e se o sujeito não é capaz de o fazer por si só, o **apoio do psicoterapeuta** é aqui determinante. Claro que não se está a ignorar a participação do apoio familiar, dos amigos e colegas, dos superiores hierárquicos na escola ou no trabalho.

Se o indivíduo encontra no seu caminho pessoal ou social um obstáculo para a satisfação de uma necessidade, esse é o momento para desencadear uma mudança cognitiva. O resultado dessa mudança será ou não adaptativo consoante a força de vontade, o tipo de necessidade e do modo como o obstáculo foi percebido. Neste sentido dar início a uma transformação é também modificar a informação individual.

Um outro factor que inicia uma mudança cognitiva é a mudança de informação do indivíduo. Uma exposição a uma nova informação não garante que o indivíduo prestará atenção ou aceitará uma informação nova. Perante uma nova informação os sentimentos, emoções e necessidades podem apresentar mudanças cognitivas.

O grau e o modo como as mudanças nas necessidades e informação produzem mudanças na cognição dependem da multiplicidade, interconexão e consonância dos sistemas cognitivos pré-existentes.

As relações entre vulnerabilidade cognitiva para mudar e dimensões de multiplicidade e interconexão são complexas e pouco percebidas. Os sistemas cognitivos de alta complexidade são mais imunes à mudança radical do que os de baixa complexidade. Não interessa de quanto ou qual é a mudança, a sua direcção parece estar no sentido da aproximação a uma estrutura mais consonante.

O maior e mais forte sistema de crenças parece ser imune a factos contraditórios. A cognição das pessoas, não menos do que a cognição dos objectos é selectivamente organizada. As nossas cognições das personalidades das pessoas tendem a ser unificadas. Segundo Krech (1962) o indivíduo que percepção apresenta três sistemas cognitivos que influenciam as suas percepções e julgamentos das pessoas:

- o efeito halo
- teoria da personalidade implícita

- esteriótipos.

As nossas primeiras impressões sobre as pessoas tendem a resistir à mudança. Este "*efeito primeiro*" pode ser eliminado através de um aviso prévio sobre as possíveis falhas que as primeiras impressões podem desencadear: *Our cognitions of other persons ,like our cognitions of objects, tend to change in the direction of increased consonance. New information tends to be accommodate in such a manner as to mantain the consonance of our pre-existing cognitions.* (Krech,1962,55-56).

O papel do comportamento do sujeito, e nomeadamente o seu comportamento social, é produzido pela interacção entre factores situacionais e cognições, necessidades, atitudes, opiniões, crenças, ideias, projectos e traços de resposta interpessoal/intrapessoal individual.

Quando duas personalidades interagem, elas procuram uma afirmação e expressão pessoal dos seus mundos experienciados ou vivenciados e , em simultâneo, tentam direccionar o seu comportamento no sentido directo ou inverso das expectativas sociais ; apresentando assim , um papel de **compatibilidade social** ou um papel de **incompatibilidade social**, que de certo modo, influenciará a sua integração social e o êxito pessoal a alcançar nos mais diversos domínios (íntimo, familiar, escolar, do trabalho, político).

Por isso, expressar a atitude de mudar ou não é sempre uma decisão pessoal, desencadeada por uma obrigação social, que deverá ter sempre em vista a **saúde da personalidade**. Se por um lado, cada sociedade progride em função da criatividade e perseverança dos cidadãos que a constituem, por outro lado, é a própria sociedade que desafia os seus constuintes a porem á prova as suas capacidades e potencialidades. Assim, o caminho pessoal é também um caminho social, se vão os dois na mesma direcção verifica-se a integração; se vão em sentido contrário ou diferente é possível que se encontre a alienação ou o início de uma inovação soacial.

Estabelecer os **limites da mudança** não é uma tarefa fácil. Hoje a sociedade e cada personalidade em particular, debate-se com a multiplicidade de mudanças repentinas. Apanhados em constante surpresa os humanos ainda não criaram fronteiras, nem desencadearam comportamentos de modo a saber lidar com eficiência com as constantes situações novas. Num universo onde tudo parece ser possível acontecer, não se sabe quando parar e onde colocar um limite. Numa **sociedade do ilimitado** tenderão as individualidades para um percurso psicótico? Actualisar implica mudar num sentido positivo, útil e agradável para quem se actualisa, logo o limite de qualquer mutação não

está só no benefício resultante mas no significado vital do que implica mutar, das suas consequências psicológicas e sociológicas.

c) A percepção interpessoal

O termo **relações interpessoais** remete-nos para o domínio das relações entre dois ou mais indivíduos, onde se pode observar a preocupação sentida por uma pessoa sobre o modo como o outro pensa, sente, age. A percepção que alguém tem de um indivíduo, o que espera dele, como age e reage aos seus comportamentos é o campo ideal para encontrar o mundo pessoal e social.

Stoetzel no seu livro *Les Valeurs du Temps Présent* refere que cada europeu vive numa sociedade muito bem determinada: a Europa. Assim, quando uma criança nasce ela já encontra tudo constituído e determinado, pelo que deverá aprender a orientar-se dentro desses domínios e a escolher, discernir e optar os seus valores entre os valores já constituídos. Neste sentido *La cohérence des attitudes est l'oeuvre personnelle de chaque individu. Il appartient en effet à chacun de se constituer en une personne, en faisant que notre vie, comme le recommandait un philosophe latin, "soit d'une couleur, chacun étant partout égal et semblable à lui-même." La cohérence de valeurs est l'effet d'une exigence de notre culture, à laquelle nous nous soumettons, mais qui est finalement notre oeuvre propre.* (1983,173).

Heider (1958) no seu livro *The Psychology of Interpersonal Relations* refere-se a um ambiente subjectivo da pessoa ou espaço de vida. O sujeito deverá assim no seu *contents of life space* ter em conta as:

- relações espaciais,
- relações funcionais,
- avaliações.

Ao lidar-se com alguém em termos de relação, os participantes fazem parte de uma díade. Cada indivíduo não poderá ser descrito como um sujeito solitário num meio interpessoal, mas deve ser representado em relação e interagindo com a outra pessoa. Note-se que a interrelação estabelecida é com uma personalidade e não com um

objecto qualquer; o que significa que o mundo psicológico da outra pessoa como que foi sujeito a uma análise, que será determinada pelos acontecimentos, experiências, conceitos e preconceitos do analisador. Só que esta análise é recíproca por parte do outro interlocutor, logo temos dois mundos psicológicos em interacção.

Segundo o autor anteriormente referido, a maior parte das vezes, uma personalidade reage ao que ela pensa que a outra pessoa está a perceber, a sentir e a pensar naquele momento e sobre o que poderá fazer de seguida: *According to naive psychology people have an awareness of their surroundings through perception and others processes, they are affected by their personal and impersonal environment, they cause changes in environment, they are able to (can) and try to cause changes, they have wishes (want) and sentiments, they stand in unit relations to other entities (belonging), and they are accountable according to certain standards (ought). All these characteristics determine what role the other person plays in our own life space and how we react to him.* (Heider, 1958, 17).

As pessoas comportam-se para controlarem os seus meios. Para melhor compreender o comportamento dos humanos recorde-se que são seres sociais que passam a maior parte das suas vidas em interacção, experimentando múltiplas formas de relação e usando ou criando inúmeras maneiras de comunicar. Em qualquer interacção entre humanos estão sempre presentes três verbos: **pensar**, **agir** e **sentir**, que participam activamente na expressão pessoal da existencia individual, nos seus diversos meios sociais.

O desenvolvimento e integração no sistema social é um percurso que decorre ao longo de toda a vida. Durante este tempo e percorrendo vários espaços, o sujeito tem de saber lidar com as surpresas, novidades e dificuldades que a vida proporciona de um modo adequado por isso, tem de estar aberto à mudança, à aprendizagem e à inovação.

O trajecto pessoal e social caracteriza-se por investimentos que proporcionam vivências positivas e gratificantes, ou pelo contrário, marcam o sujeito com recordações dolorosas que influenciam os seus futuros comportamentos. A libertação, superação dos acontecimentos negativos vivenciados e respectiva interpretação/reinterpretação positiva irá depender da estrutura da personalidade do sujeito. Uma maturidade na comunicação pessoal e social será indicadora da construção de um projecto de uma vida com êxito.

Segundo Strong (1982) o comportamento humano é essencialmente um comportamento social, isto é, um indivíduo só pode ser compreendido no contexto da interacção com os outros. Assim, importa identificar e compreender, por um lado, como é

que ele percebe e afecta o que o rodeia e, por outro, como é que o mundo exterior o percebe e o influencia. É neste dinamismo dialéctico, que as pessoas se vão mutuamente construindo.

Comunicar reflecte sempre um certo **controlo** nas acções dos outros, o que implica ser também controlado: *Communications are not straightforward because persons are concerned about managing others impressions and expectations in order to influence how others attempt to control them. The underlying principle is that another's responses to a person's attempt to control task is to influence how the other predicts the person might best be controlled. The key to effective relationship control is to induce the other to try to control us as we wish to be controlled.* (Strong,1982,33). Neste sentido, o autor salienta algumas considerações sobre o acto de comunicar:

- a) o que é que o comunicador gostaria que o outro fizesse,
- b) compreensão do comunicador dos propósitos do outro,
- c) as previsões do comunicador sobre como o outro se vê a ser encorajado a comportar-se segundo os desejos do primeiro,
- d) a previsão de como capitalizar os propósitos do outro e as intenções de convidar o outro a procurar controlar o comunicador, no sentido dos objectivos deste último.

Nesta perspectiva ,o êxito do esforço de uma pessoa tentar controlar uma outra é indicado pelo esforço desta outra pessoa em controlar a primeira; isto é, o mecanismo de retroacção é dado em função das comunicações dos outros. Assim,a relação entre dois sujeitos é também uma relação de elementos intrapsíquicos e comportamentos interactivos, onde está presente uma interacção entre o *control feedback* do sujeito A e o *feedback control* do sujeito B. Pelo que a comunicação apresentará os seguintes aspectos:

1. O conteúdo da mensagem é manifesto ou simbólico.
2. O sistema de comunicação digital (sons, sinais e letras).
3. A implicação do relacionamento das comunicações (como é que o receptor e o emissor devem relatar o que está implícito na comunicação).

Segundo Bateson (1972,cit.Strong,1982,35) a comunicação ocorre em dois canais que em conjunto qualificam a congruência/incongruência da mensagem da comunicação proposta:

- a) **Comunicação digital** (conjunto finito de sons, sinais e letras que podem ser combinados de múltiplas maneiras para produzir muitos significados).
- b) **Comunicação analógica** (gestos,qualidades da voz,movimentos do corpo e movimentos faciais).

Cada personalidade, enquanto comunicador, expressa os dois canais para controlar os do outro; apresentando-os de preferência , numa dialéctica de coerência e congruência , realçando o conteúdo da mensagem real a comunicar.

As influências pessoais na comunicação são conceptualizadas como processos intrapsíquicos de interpretação, definição, comparação e previsão. Os indivíduos interpretam os efeitos do *feedback* de acordo com as suas experiências anteriores,o que de certo modo limita a interpretação do *feedback*. A construção de novas experiências fica igualmente limitada em função da sua compreensão prévia. A comparação e a avaliação da interpretação do *feedback* tem a ver com o posicionamento das pessoas e dos seus respectivos papéis, que têm o seu início logo nas relações aprendidas na família. A previsão do comportamento do outro é importante e significativa visto que estimula o desejo ao *feedback* do outro, motivando o sujeito a comunicar.

Como já foi salientado, o modelo da interacção assume que as pessoas agem para controlar os outros e que a interacção é uma função do sistema e de causas intrapsíquicas.Um número de relações podem ser deduzidas destas posições sobre o comportamento em interacção. Esta relação foi primeiro sugerida por Jackson, Bateson, Haley, Watzlawick (cit.Strong,1982,37) e apresentada sobre a forma de **leis da interacção** bem definidas:

- 1ª) Os modelos de interacções passadas são replicados nas interacções presentes e futuras.
- 2ª) As tentativas ou esforços desencadeados para mudar um relacionamento estimularão os esforços a reestabelece-lo.
- 3ª) O controlo dos outros é ganho através da fraqueza de controlo apresentada por eles.

Nesta sequência Strong (1982,49) apresenta os seguintes princípios de controlo a ter em conta:

1. O guia de definição dum relacionamento.
2. Cuidadosa interpretação das definições, interpretações e previsões que os outros aplicam na relação.
3. Rigor nas previsões efectuadas sobre como os comportamentos afectarão os outros.
4. Competências interpessoais para descrever com rigor a intenção dos significados.

Numa interacção dinâmica por vezes surgem **relações de incongruência**. O *feedback* da interacção pode ou não dar uma definição à pessoa sobre o que a relação deveria ser ou por onde deveria seguir o seu trajecto. O comportamento deve ter como intenção mudar o comportamento do outro, na direcção do modelo desejado. Quando o *feedback* é fechado à definição desejada por ambas as partes, a relação é congruente. Quando uma ou ambas as partes experienciam discrepância, a relação é incongruente.

Nas relações incongruentes os esforços caminham na direcção da criação de mudança. Os participantes desencadeiam acções e influenciam-se mutuamente para transformarem as estratégias de controlo. Se só uma parte experienciar discrepâncias e tenta mudar a interacção, as acções do outro tendem a eliminar as tentativas para iniciar a mudança.

Verifica-se que muitas das acções dos participantes nas relações incongruentes são esforços para mudar o relacionamento e o que mais frequentemente acontece é terminarem a relação. Os modelos anteriores são de tal modo determinantes que tendem a repetirem-se (1ª lei da interacção), pelo que, enquanto não forem ultrapassados e substituídos por outros mais funcionais, a relação está destinada a terminar. Por isso, terminar significa iniciar através da parte que precisa de mudança, ou a partir da parte repleta de necessidades de mudar o outro.

Um outro acontecimento de incongruência pode surgir quando uma ou ambas as partes não é capaz de aceitar a definição de relação que o outro oferece. Mudar o comportamento implica alterar as causas intra-psíquicas do comportamento; pelo que, a incongruência não só põe fim a um relacionamento ou a um comportamento, como

também causa mudanças intrapsíquicas de uma ou de ambas as partes. Saliente-se que por vezes, a incongruência pode ser manobrada com vantagem.

O termo estabilidade aplicado à probabilidade da continuidade ou descontinuidade de uma relação, é conceptualmente independente da congruência.

Segundo o autor referido anteriormente (1982,41) o conceito de incongruência e estabilidade sugere quatro **tipos de relação**:

1. **Estável congruente**: caracteriza-se pela mutualidade e manutenção. Os participantes têm um modelo de interacção agradável sem interrupções, discrepância ou mudança.
2. **Instável congruente**: caracteriza-se pela mudança e mutualidade. Apesar da interacção ser mutuamente agradável, tem uma certa predisposição à interrupção, devido à interferência de factores externos ou à variância das necessidades dos participantes na relação.
3. **Estável incongruente**: observam-se esforços constantes para estimular a mudança ,ao mesmo tempo que se resiste às tentativas estimulantes dos outros para a transformação,daqui resulta um ciclo interminável. Nenhuma parte aceitará as propostas do outro pelo que, a relação de ambas as partes seria mantida graças a uma aceitação tácita da repetição de modelos de discórdia e à determinação dogmática de continuar a relação.
4. **Instável incongruente**: são relações que estão em risco,uma ou ambas as partes mudarão ou a relação terminará. As relações estabelecidas como que se escapam ou fogem, vão até ao esforço extremo para controlar mas tudo resulta num relacionamento instável,incongruente e sem futuro.

Nem sempre as pessoas têm consciência dos seus processos intrapsíquicos;torná-los conscientes não seria melhor? Desencadear-se-ia um processo de aperfeiçoamento pessoal?Se tal acontecesse e esta ideia correspondesse à realidade e se mostrasse funcional, então talvez fosse útil uma construção pessoal que incluísse uma **auto-actualização** constante.A possibilidade de se manter actual consigo próprio(a) seria também a possibilidade de aperfeiçoar,reformular e dinamizar a relação com o outro, tornando-a mais gratificante e saudável.

Nos contactos que estabelecemos todos os dias com pessoas estão sempre implícitos **julgamentos** sobre os outros. Se a nossa compreensão dos factos não fôr

razoavelmente cuidadosa e rigorosa pode ter consequências desastrosas, no sentido de ser impossível viver e trabalhar em conjunto como membros de grupos, organizações, comunidades e sociedades.

Os sujeitos variam (entre si e de tempos a tempos) no rigor que dispendem a observarem e interpretarem as acções dos outros. Os psicólogos dedicados a este assunto encontraram os seguintes factores que influenciam a exactidão da percepção interpessoal (Krech, 1962):

- 1) Natureza do comportamento interpessoal ocorrido.
- 2) Capacidades do indivíduo que emite o julgamento.
- 3) Capacidades do outro.
- 4) Importância e quantidade da informação avaliada para julgar.
- 5) Ordem da informação.
- 6) Natureza do julgamento atribuído.

Outros estudos sobre este tema chegaram às seguintes conclusões :

- a) O tipo de comportamento interpessoal ocorrido pode influenciar o rigor da percepção interpessoal, quando o julgamento se baseia em algumas características relevantes desse comportamento.
- b) Não existe nenhuma evidência clara de uma capacidade generalizada para julgar os outros.
- c) Alguns indivíduos são mais fáceis de julgar do que outros.
- d) O conhecimento breve de uma pessoa pode reduzir o rigor do julgamento emitido acerca dela.
- e) O efeito da informação sobre a pessoa condiciona o rigor do julgamento, consoante a ordem pela qual foi adquirida.
- f) Alguns atributos podem ser avaliados de um modo mais justo que outros.

A medida da exactidão da percepção interpessoal é complexificada pela operação do julgamento, já que está implícita uma teoria da personalidade, da generalização do EU (*self*) e da avaliação.

No processo social de perceber e perceber as figuras públicas, as tonalidades de voz, os movimentos expressivos e as expressões faciais do comunicador marcam a influência nas características da personalidade inferidas. Estes objectivos podem muitas vezes serem manipulados para produzir um efeito desejado.

Os comportamentos dos indivíduos procuram em geral ser conformes aos modelos sociais estabelecidos no entanto há sempre um cunho pessoal num comportamento: *The actions of the individual in interpersonal behavior events are guided by the system of interpersonal response traits--dispositions to respond in characteristic ways to other persons(...) The behavior of the individual is governed by the pattern of his interpersonal response traits. Trait interaction modifies the influence of interpersonal response traits upon behavior.* (Krech, 1962, 115-116). Daí que o autor saliente as seguintes categorias de traços interpessoais primários :

- a) **Disposições de papel** (ascendência, dominância, iniciativa social e interdependência).
- b) **Disposições sociométricas** (aceitação dos outros, sociabilidade, amizade e simpatia).
- c) **Disposições expressivas** (competitividade, agressividade, consciência de si e exibicionismo)

Os traços de respostas interpessoais tendem a ser relativamente estáveis ao longo do tempo, diferenciando-se no grau de penetração, consistência e modelo ou estrutura interna.

O EU tem um papel crucial no desenvolvimento do traço da resposta interpessoal. Note-se que, o modo como o traço de resposta interpessoal se desenvolve e modifica, frequentemente reflecte o facto, que a percepção individual de si próprio está relacionado e é inseparável da sua percepção dos outros.

O modo como o indivíduo tenta ultrapassar as frustrações, os obstáculos que se lhe deparam na sua vida cognitiva e dizem respeito à satisfação das suas necessidades, podem ter consequências adaptativas ou maladaptativas generalizáveis ao seu comportamento ulterior. Estas consequências generalizáveis são disposições mais ou

menos estáveis e consistentes, que determinam o modo como o indivíduo responde de forma distinta e característica às outras pessoas - estamos a falar do seu **traço de resposta interpessoal**.

Superficialmente, os traços semelhantes formados no processo de necessidade de realização e dos traços formados no processo de *coping* com a frustração podem ter quase implicações diferentes para o comportamento. O auto-conceito do indivíduo determina a formação e a mudança dos traços de resposta interpessoal e simultaneamente reflecte a cognição que o sujeito tem de si próprio. O traço de resposta interpessoal é pois por definição: *A more or less stable and consistent disposition of the individual to respond to other person in a characteristic way.* (Krech, 1962, 134).

A ocorrência de um comportamento interpessoal pode ser considerada como um processo de comunicação. Podem-se observar os participantes dessa interacção a comunicarem um com o outro sobre alguns referentes, que devem existir repectivamente nos seus mundos psicológicos. Pode ser uma coisa concreta, um estado interno, um acontecimento, uma abstracção, que pode ser real ou fictício. O indivíduo desenvolve as suas cognições, sentimentos e tensdências de agir respeitantes a vários objectos do seu mundo, vão-se organizando em sistemas chamados atitudes que reflectem a personalidade do indivíduo.

A teoria da atribuição (Kelley, 1967) e a teoria da auto-percepção (Bem, 1972) têm sido o ponto de partida ou de chegada de múltiplas investigações. A primeira teoria realça o processo pelo qual uma personalidade interpreta os fenómenos como resultantes de factores do meio ou de factores pessoais. O que proporciona ao observador a inferência das motivações do indivíduo a partir do seu comportamento.

O encontro entre duas personalidades exige um processo de previsões e de decisões algumas das quais têm tendência a manterem-se constantes, o que possibilita um comportamento adequado ao processo interactivo em causa. Segundo Kelley podem ser considerados quatro princípios ou critérios que participam na construção duma atribuição:

- 1 .Distinguibilidade.
- 2: Permanência.
3. Permanência com a modificação de modalidades.
4. Consenso ou coerência das pessoas.

Cada personalidade constitui uma fonte informativa e será tanto mais aceite quanto mais a personalidade receptora lhe atribui características de competência e lealdade. Daqui surgem dois conceitos importantes :o comunicador com credibilidade e a credibilidade afectada. O primeiro refere-se ao posicionamento verdadeiro do comunicador em relação à própria realidade. O segundo reflecte as contingências de reforço social, esquecendo a realidade objectiva.

No que diz respeito à auto-percepção, Skinner(1971) refere-se a ela como o modo como os indivíduos se percebem até formarem uma imagem de si próprios;e este processo decorre com a participação da intervenção social. A comunidade social é determinante na construção da auto-percepção,uma vez que participa activamente na formação dos comportamentos dos seus membros: *Self-awareness is a set of behaviors which must be learned from a socializing community that sets up the necessary contingencies of reinforcement for establishing the discriminations.*(Bem,1965,127). Segundo a perspectiva do último autor podem ser considerados os seguintes princípios:

- Uma afirmação auto-descrita está radicada na observação do próprio comportamento externo e nas variáveis circunstâncias em que ocorre.
- Se alguém quer conhecer o seu estado interno,basta olhar para o comportamento exterior.
- Quando existe ambiguidade ou subtileza dos estímulos internos,o indivíduo poderá recorrer aos aspectos exteriores do seu comportamento e a partir daqui realizar inferências como qualquer observador.

Só que o estabelecimento dos limites interior/exterior tornam-se difíceis de criar, *De facto, por um lado a observação do comportamento externo e das circunstâncias em que ele ocorre é usada pelo indivíduo para inferir os seus estados internos,e por outro é posta em realce uma identidade parcial entre auto-percepção e percepção interpessoal.* (Matias,1979,123).

Segundo a teoria auto-perceptiva, os processos de **auto-percepção** e **percepção interpessoal** são semelhantes, no entanto diferem em quatro dimensões (Matias,1979):

1. Dimensão interior-exterior.
2. Dimensão conhecido-desconhecido.

3. Dimensão EU-OUTRO.

4. Dimensão Actor-Observador.

Uma relação interpessoal não é uma simples troca de mensagens, o tempo e o espaço pessoal e social limitam esse acontecimento quotidiano, essencial à vida dos humanos. O desconhecimento, a ignorância ou a não consciencialização do fenómeno comunicacional poderá pôr em risco o desenvolvimento e aprendizagens dessa personalidade.

Numa relação interpessoal está implícita uma certa invasão da intimidade dum homem ou de uma mulher e nem sempre essa intrusão da privacidade é vista dum modo positivo. Penetrar no mundo pessoal de outro ou deixar entrar no seu próprio mundo, não é uma tarefa fácil. Alguns serão demasiado defensivos, outros demasiado permeáveis; uns conhecerão os seus limites, outros tentarão ultrapassá-los ou até testá-los; alguns mostrar-se-ão autónomos outros dependentes; mas em todo o processo comunicacional ninguém é posto à margem, valorizados ou não, todos os humanos entram em palco.

Já que os humanos vivem em comunicação permanente parece importante conhecer ou tornar consciente os seguintes aspectos:

1. As palavras funcionam como símbolos de objectos, atributos de objectos, e os próprios objectos. Desta forma detêm em simultâneo o aspecto conotativo e denotativo dos significantes. A fidelidade de uma comunicação, dependerá em parte, do esforço, rigor, persistência, cuidado e atenção dispendidos por parte de cada interveniente em procurar saber através das reformulações, o que realmente **se está** e o que **se quer** comunicar.
2. A comunicação paradoxal, a metacomunicação ou a simples comunicação envolvem sempre transmissão de mensagens entre indivíduos em situação. Por isso, toda a resposta é não só uma comunicação mas, desencadeia comunicação e consequentemente emissor e receptor são em simultâneo resposta e estímulos comunicacionais.
3. Na interacção social é preciso ir para além da recepção ou emissão de uma informação. Subtilmente, em cada comunicação interpessoal está sempre implícita uma **interpretação do significado** das palavras, das acções do outro feita em função do sentimento de pertença e de referência do EU que

percepção. Neste sentido, o indivíduo não age ao comportamento do outro mas, às **inferências** que faz desse comportamento, dos sentimentos e ideias do outro: *When we communicate with each other, we do not respond only to the words we hear. We always "hear between the lines" - we are always listening with the "third ear" we are always trying to get inside the skin of the other person.* (Krech, 1937, 287).

4. Ao tomar consciência que num processo comunicacional estão presentes não só gestos e palavras, pensamentos e sentimentos, mas inferências de significados, podemos interrogarmo-nos quanto à verdade, fidelidade, validade das comunicações efectuadas.
5. As pessoas que têm afinidades, experiências em comum, apresentam as mesmas necessidades, têm vivências comparáveis, problemas e soluções semelhantes sentem-se próximas e parecem compreenderem-se melhor do que as outras.
6. A comunicação nunca é percebida como isolada pois é, sempre percebida em termos de **contexto**. O modo como a situação de comunicação (incluindo o comunicador) é percebida em função do sistema de percepções e projecções do indivíduo, irá influenciar a interpretação da comunicação.
7. O sistema de percepções do indivíduo, as suas expectativas, crenças e valores podem influenciar negativamente a interpretação da comunicação e consequentemente o resultado final será uma informação incorrecta, uma comunicação distorcida e incapaz (ex. Efeito de Pigmalião).
8. As dificuldades numa relação interpessoal podem surgir quando os dois comunicadores têm experiências diferentes das palavras, posturas utilizadas, pelo que desencadeiam **percepções ideosincráticas** da situação geral, isto é, apercebem-se dum contexto de comunicação diferente pelo que o significado das respectivas expressões será diferente. Assim, a **pseudo-comunicação** surge como falha da troca de significados exactos e igualmente partilhados pelos intervenientes na relação interpessoal.
9. A ansiedade bloqueia a comunicação. Quando uma situação de comunicação traz ansiedade a um dos participantes, todos os actos desse comunicador serão operações para proteger o EU. Logo, em tais situações, o primeiro objectivo da comunicação será mais o de reduzir a ansiedade desse interveniente, do que avaliar a transmissão das ideias.

Se é certo que comunicar pode ser visto como um jogo em que o EU procura defender o seu mundo pessoal e desbravar o mundo do OUTRO, a **transparência** de uma personalidade poderá ser muito mais gratificante do que um Eu defendido.

Rogers (1977) baseado na sua própria experiência, chegou à conclusão que um **clima** que se caracterize pela **autenticidade**, **apreço** e **compreensão** pode levar as pessoas e grupos a saírem da sua rigidez, vivência estática, dependência, defensividade e a caminharem em direcção à flexibilidade, vivência processual, autonomia e criatividade imprevisível. As vidas destas pessoas será, segundo o autor, uma **prova vivida de uma tendência à realização**.

Ao viver num contínuo grupo de encontro, a comunicação torna-se viciada, as novidades, os pretextos comunicacionais começam a esbaterem-se e a previsibilidade dos problemas e comportamentos torna-se insuportável. Sente-se a necessidade de distanciamento, de viver novas experiências, de explorar outros mundos, enriquecer em informação, em vivências, para sentir vontade de voltar a comunicar.

Já que as relações interpessoais parecem ter um **ritmo** (Rogers, 1977, 207):

- *ASSIMILAÇÃO* (abertura e expressão),
- *PARAGEM TEMPORÁRIA* (fluxo mudança),
- *SEGURANÇA TEMPORÁRIA* (risco e ansiedade).

É preciso ajudar a criar condições promotoras de desenvolvimento da comunicação. Importa construir **ambientes** promotores de desenvolvimento. Na família, na escola, no trabalho, ou em qualquer local ou momento de aprendizagem é preciso que as pessoas se sintam bem, isto é, percepcionem o tal **clima** referido anteriormente, para que possam ter êxito.

Concluindo poder-se-á dizer que numa relação interpessoal vários aspectos gerais deverão ser tidos em consideração, nomeadamente:

- a) as características dos indivíduos intervenientes;
- b) o espaço de relação;
- c) o tempo de relação;

- d) sensibilidade perceptiva;
- e) experiências passadas vivenciadas pelos interlocutores;
- f) continuidade ou descontinuidade da relação;
- g) temperamento dos participantes;
- h) apoio sentido ou percebido;
- i) êxito conquistado, percebido ou projectado;
- j) disponibilidade para a relação;
- k) força motivadora para comunicar e estabelecer comunicação,
- l) persistência em comunicar,
- m) selecção da informação.

Em cada personalidade deverão ser considerados dois mundos, que se encontram intrínseca e extrínsecamente interligados são eles o **mundo pessoal** e o **mundo social**. Cada personalidade tem um modo muito particular de se perceber a si própria e ao outro.

Numa relação com uma pessoa, não se trata simplesmente de uma troca de informação verbal ou não verbal, são corpos que comunicam, é o mundo interior de cada um que se encontra em interacção. Neste sentido, a abertura ao diálogo parece ser cada vez mais sincera e explícita, quanto maior for a confiança, a estabilidade, a segurança, a intimidade, a persistência, continuidade e a cumplicidade estabelecida com o OUTRO.

A capacidade de iniciar, estabelecer e continuar uma relação interpessoal sem dúvida estará relacionada com o tipo de experiências vivenciadas no passado remoto, ou no presente das personalidades intervenientes. Os julgamentos efectuados baseados nas percepções e crenças individuais consoante são adequados/inadequados, justos ou não, poderão influenciar a duração e o tipo de relacionamento a ser iniciado ou a manter.

Por outro lado, cada participante tem que adaptar o seu ritmo pessoal, a sua linguagem pessoal à do outro interveniente para que efectivamente possa existir uma interacção. Poderão surgir múltiplas tentativas criativas de ajustamento e reajustamento, momentos de avanços e regressões, comunicações dialécticas e polémicas que serão

orientadas para a construção ou para a destruição ,consoante a vontade dos intervenientes em situação, dos seus conhecimentos e do meio que os rodeia.

O **modo de lidar com** as múltiplas situações é uma aprendizagem que se vai efectuando no sentido da adaptabilidade ou não. Uma boa integração na família, na escola, no trabalho estarão possivelmente dependentes do tipo de relação que se esbabelece com os indivíduos desses grupos, e destes com a personalidade em causa. O apoio que cada indivíduo sente que lhe está a ser dispensado, o modo como o percebe (positivamente ou negativamente), o tipo das aprendizagens que lhe possibilitam lidar com os diversos problemas de vida, podem influenciar a motivação, o desejo, o prazer e os esforços que se desencadeiam para alcançar o êxito. Claro que este último deverá ser percebido de uma forma adequada, possível de realizar e o projecto a ser levado por diante tem de ter sentido.

O segredo de uma vida gratificante que possibilite a satisfação de necessidades, desejos, sonhos e projectos não é uma utopia mas uma construção pessoal /social que tem o ponto de encontro na comunicação realmente estabelecida, virtualmente dinamizadora de progresso.

A vida de todos os humanos pode ser vista como uma passagem por diversos palcos, interpretando múltiplas personagens de papel principal ou secundário. Denis Diderot no seu livro *Paradoxo sobre o Actor* ilustra de uma forma magnifica as contradições das comunicações humanas. No teatro da vida podem existir grandes actores:

Na vida real não costuma dizer-se que determinado homem é um grande actor? Não se entende por isso que ele sinta mas, pelo contrário, que é exímio a simular mesmo que nada sinta: papel bem mais difícil que o do actor, pois esse homem ainda por cima terá de encontrar um discurso e desempenhar duas funções, a de poeta e a de actor. Embora o poeta no palco possa ser mais hábil que o actor na vida real, acreditar-se-á que o actor no palco seja mais profundo, mais hábil a fingir a alegria, a tristeza, a sensibilidade, a admiração, o ódio, a ternura, do que um velho cortesão? (Diderot, 1993, 99).

Conscientes da importância do que atrás foi referido e na impossibilidade de detectar e investigar as variáveis que podem intervir positivamente numa comunicação pessoal/social, o presente estudo aceita o desafio de ter como preocupação principal

descobrir e estabelecer as possíveis relações e respectivos contributos que os constructos como o auto-conceito,temperamento,apoio social e exito podem ter na vida das pessoas. Assim, procurar-se-á saber de que maneira é que a qualidade da existência de uma personalidade estará relacionada com a forma como comunica consigo própria e com os outros. Pelo que, um **auto-conceito** adequado, um **temperamento** socialmente adaptado e integrado, um **apoio-social** percebido como positivo podem contribuir para alcançar uma *performance* com sucesso e construir um projecto de vida em que o **êxito** seja a tonalidade dominante.

4. AUTO-CONCEITO

4.1. Auto-percepção

Na tentativa de esclarecer e quantificar as atitudes do homem ou da mulher em relação a si próprio(a), os estudiosos destes assuntos criaram nomes tais como EU ou EU -MESMO (*self*). Os "eus" são vários e conjugam-se para formar o EU-MESMO, como diz Erikson: *Os eus contracenam com os "outros", com os quais o "EU" compara os vários eus continuamente--para melhor ou para pior.*(1976,218), progredindo deste modo no processo de formação e reconhecimento da sua identidade.

Ao considerar o meio humano deparamo-nos com o social; logo o mundo exterior do ego é formado pelos egos dos outros que para ele são significativos. Cada ego vai testar todas as informações recebidas pelos sentidos,para a confirmação ou negação da sua identidade: **(identidade psicossocial):** *Mas o "EU" é nada menos do que a garantia verbal segundo a qual eu sinto que sou o centro da percepção consciente de um mundo de experiência em que possuo uma identidade coerente e que estou na posse da minha lucidez,apto a dizer o que vejo e penso.* (1976,221).

O primeiro elemento para alguém se transformar numa pessoa consiste em perceber o meio em termos de aprendizagem , para diferenciar o eu do não eu (*self* e *not self*). Inicialmente, consiste num problema físico, aprender a distinguir o próprio corpo do resto. Mas o **corpo** tem, desde o início até ao fim da vida, uma grande importância na concepção do EU da pessoa, isto é, para a construção daquilo que se chama **auto-imagem**.

A relação entre o corpo e a auto-imagem é uma experiência repleta de ajustamentos/reajustamentos de nós próprios aos nossos corpos.

O modo como é percebida a relação estabelecida entre as várias auto-imagens, ajuda a construir de forma significativa o **auto-conceito** e, em particular, a efectuar uma auto-avaliação das qualidades e desempenhos do próprio sujeito (**auto-estima**).

A atitude perante o próprio EU define o caminho da relação entre a auto-imagem explícita e o auto-conhecimento tácito. A atitude perante a realidade define o caminho da relação estrutural em cada identidade pessoal que interage com as experiências desconhecidas. A partir daqui, constoem-se planos e definem-se comportamentos consistentes com a qualidade da atitude perante si próprio(a): *The structuring of an attitude toward reality, therefore, is hierarchically dependent on the structured attitude toward oneself; in other words, our way of seeing reality--and ourselves inside reality - essentially depends upon how we see and conceive of ourselves. In this way, our models of reality are provided with stability and coherence in ever-changing world.* (Guidiano, 1987, 90).

Surge agora o problema do **EU real** da pessoa : teremos nós muitos "eus" sociais ou vários papéis ou tipos de relacionamento com o EU real ? Havergreaves (1972) refere que muitos de nós escapam às suas próprias formas de conflito. Todos nós temos o problema do nosso próprio Eu real, que emerge de uma actividade não social (ex. pintar ou meditar).; no entanto, na maioria das nossas relações sociais apresentamo-nos no meio termo da expressão pessoal característica de nós próprios. Segundo o autor, as condições são difíceis de definir com precisão, o que implica que em termos gerais possamos dizer que nós podemos ser o nosso EU real ,porque:

- a) nós sabemos o que esperar de nós próprios;
- b) somos capazes de deixar as expectativas das gratificações de nós próprios e dos outros envolvidos;
- c) nós sentimos que somos aceites sobre o que somos, sem condições nem reservas.

Bem (1965) considera que o modo como os indivíduos se percebem até formarem uma imagem de si próprios, é produto da interacção social. Logo na infância, os adultos guiam a criança através de um processo de discriminação e identificação. Neste

sentido, os estados do processo de auto-descrição, antes de pertencerem ao domínio interno, foram induzidos do exterior.

Segundo o autor, os fenómenos privados podem ser controlados como os fenómenos públicos; pois, a partir da observação e examinação dos últimos podemos ter acesso aos primeiros. Se através das **inferências** feitas dos estados exteriores temos acesso aos estados interiores então é preciso prestar atenção ao facto de que: *Self-awareness is a set of behaviors which must be learned from a socializing community that sets up the necessary contingencies of reinforcement for establishing the discriminations.* (1965,217).

Nesta perspectiva, designada **teoria da auto-percepção**, se alguém quiser conhecer o seu estado interno, bastará olhar para o seu comportamento exterior. Saliente-se que, os aspectos externos serão dúbios, se não tivermos em conta o significado das acções e as circunstâncias em que ocorreram: *De facto, por um lado a observação do comportamento externo e das circunstâncias em que ele ocorre é usada pelo indivíduo para inferir os seus estados internos, e por outro é posta em realce uma identidade parcial entre auto-percepção e percepção interpessoal.* (Matias,1979,123)

Se os estados internos funcionam como fonte de informação cognitiva, então, pode-se esperar que estejam sujeitos aos mesmos mecanismos (negação, distorção, não percepção) de qualquer estímulo antes de constituir uma representação cognitiva.

Paquette (1982) no seu livro *Analyse de ses valeurs personnelles* salienta a máxima *Connais toi même connaissant le monde*, a partir da qual salienta duas dimensões que contribuem para o crescimento pessoal do indivíduo humano: a auto-análise e o auto-desenvolvimento.

A **auto-análise** é um processo que visa, essencialmente, a capacidade de voltar-se para si próprio(a) para procurar uma melhor compreensão e uma melhor discriminação das forças que nos animam (processo reflexivo e antecipatório). Esta dinâmica vai desagoar no **auto-desenvolvimento** que é preciso analisar-se para poder decidir deliberadamente e definir os ângulos do desenvolvimento personalizado e individualizado.

Na existência de cada humano existe uma lógica privada, própria de cada personalidade, que determina o modo como nos percebemos (**auto-percepção**) e percebemos o que nos rodeia (**percepção interpessoal**). Muitas vezes, sentimos dificuldade em discernir e compreender os nossos próprios pontos de referência e de

pertença e, nestes momentos de crise (cisão que facilita um balanço retrospectivo e projectar uma construção positiva), precisamos de nos esclarecer.

Paquette reflectiu sobre esses momentos e percebeu que *Peut-être ai-je besoin d'ecrire pour mieux me saisir!*. Talvez seja um método que se possa utilizar para tomarmos consciência do modo como nos percebemos e nos percebemos. Tomemos como exemplo o livro de Franz Kafka, Carta ao Pai :

Querido Pai,

perguntaste-me recentemente por que razão eu afirmo que tenho medo de ti. Como é habitual, não sabia o que responder, em parte justamente por causa do medo que tenho de ti, em parte porque são tantos os pormenores que justificam esse medo que eu não seria capaz de os manter minimamente coesos ao falar. E se procuro responder-te agora por escrito, (...). (1993,7).

As influências das nossas experiências pessoais harmoniosas/conflituosas vão influenciando a nossa vida privada e determinam o modo como nos valorizamos e o sentido que damos à nossa própria vida. A biografia de cada personalidade é sempre um livro interessante, mas distante do quotidiano dessa pessoa; porque, a novidade preocupa-a, a monotonia cansa-a e o seu mundo, esse, é demasiado evidente e próximo de si. Talvez por isso, Paquette tenha tido a ideia da elaboração de um **jornal pessoal**:

Ne serait-ce pas extraordinaire si tous ceux qui effectuent leur auto-analyse se mettaient à écrire le "journal" de leur cheminement? La communication de ce journal personnel aux gens de notre entourage contribuerait certainement à créer de nouveaux rapports avec les autres. Ce serait une façon stimulante de faire circuler de multiples prises de conscience personnelles: Une nouvelle compréhension et de nouveaux rapports pourrait naître de cet échange. (1982,18).

Cada personalidade ao criar um jornal pessoal da sua vida particular, íntima e social poderia construir uma auto-percepção mais adequada de si próprio(a), mais consciente e permanentemente actualizada; que possibilitaria um ajustamento/reajustamento mais real do mundo pessoal /social e a elaboração de uma auto-crítica coerente, esclarecida e construtiva.

A formação de auto-imagens surge quando um indivíduo se observa a si próprio e desencadeia um conjunto de percepções; no entanto, o que é de realçar são as

propriedades e as relações que se estabelecem entre si num mesmo indivíduo, a sua estabilidade, importância e consistência. (Rosenberg,1965,cit.Vaz Serra,1986).

4.2. A estrutura do auto-conceito

A percepção que um indivíduo tem de si próprio nas mais variadas situações (social, emocional, física ou académica) foi designada de **auto-conceito** (Vaz Serra,1986); esta variável psicológica é pois, um *Testemunho da unidade de coerência do comportamento individual dà-nos a noção da continuidade e da identidade do ser humano, ajudando-nos a conhecer e a predizer os seus comportamentos, independentemente de eventuais influências do meio ambiente.* (Vaz Serra,1988,128).

A origem deste constructo encontra-se na remota Psicologia do EU e em William James (1890),quando este refere que se quisermos ter um verdadeiro conhecimento do Eu é necessário considerar os seus constituintes e paralelamente as suas emoções, os sentimentos por eles evocados e os actos que desencadeiam (cit.Wells e Marwele,1976). A contribuição deste autor levou a que a partir desse momento se aceitasse que o auto-conceito fosse sempre definido através de três domínios:

- **cognitivo**
- **afectivo**
- **motor**

Gecas (1982) define o auto-conceito como o conceito que o indivíduo faz de si próprio como ser físico,social e espiritual.Gottfredson (1985) conceptualiza o constructo como uma constelação de percepções e avaliações que as pessoas fazem acerca de si próprias;este autor salienta duas dimensões do auto-conceito:

- **identidades** (diz respeito ao conteúdo das percepções e crenças pessoais acerca de si próprio(a));
- **auto-estima** (modo como cada um se avalia ou sente em relação a si próprio).

Para Marrsh e Shavelson(1985), o auto-conceito torna-se um constructo mais abrangente pois, inclui uma dimensão descritiva e avaliativa Desta forma, engloba a auto-estima e ao mesmo tempo, as ideias,pensamentos, atitudes e sentimentos (p.ex.sentimentos de satisfação, auto-confiança, valor pessoal, auto-aceitação das suas capacidades e características físicas).

A construção do auto-conceito numa pessoa mostra-nos a capacidade que os humanos possuem em se definirem, simultâneamente, enquanto objecto e observador desse objecto; distanciando-se de si próprios para melhor observarem os seus próprios comportamentos quotidianos e os comportamentos dos outros em relação a si.

As identidades têm importância porque se aceita que o conteúdo e a organização do auto-conceito estejam a reflectir o conteúdo e a organização da sociedade, onde o indivíduo se encontra. Muito do tempo que dedicamos a tarefas específicas é determinado pelas nossas identidades.;pelo que, elas poderão estar implícitas nas acções que desencadeamos,na determinação do tipo de força motivadora aplicada, no modo como realizamos uma tarefa e na importância e significância que se atribui a uma *performance*.

Os meios mudam, os mundos transformam-se mas, o auto-conceito permanece estável e relativamente fixo, constituindo um ponto de referência e de pertença, através do qual uma personalidade interacciona com a realidade exterior. A avaliação desta estabilidade e a estruturação da auto-identidade permitem uma auto-percepção e auto-avaliação contínua,consciente da faceta temporal e numa realidade mutável. A identidade pessoal torna-se simultâneamente o ponto de referência e a confrontação contínua com a qual nós somos capazes de nos orientar e avaliar a nós próprios em relação com a realidade que nos rodeia;é como refere Guidiano: *One of the more singular expressions of human beings as active problem solvers is manifested precisely their ability to adapt to the mutable surrounding reality while maintaining their own concept of self and the world* .(1983,90).

A perspectiva do auto-conceito envolve muitas facetas da realidade humana,entre as quais se destacam (Vaz Serra,1986):

1. Aparecimento da noção de auto-controlo (razão e sentido que leva o indivíduo a inibir ou a facilitar determinado comportamento ou a planear à distância).
2. Uma pessoa ao considerar o seu desempenho decorrente de um determinado papel social, pode sentir uma satisfação ou insatisfação pessoal e

consequentemente vivenciar emoções agradáveis ou desagradáveis, proporcionando as últimas uma inibição da acção.

3. Segundo Wells e Marwell (1976) o modo como um indivíduo se percebe e se auto-avalia pode influenciar a sua relação com os outros, a opção das tarefas a realizar, as tensões emocionais que experimenta e o modo como se apercebe de toda esta dinâmica.
4. O auto-conceito abrange outras variáveis importantes como motivos, necessidades, atitudes, valores, personalidade, pelo que constitui uma variável mais simples e mais fácil de lidar (Fitts, 1972).
5. Independentemente das qualidades intelectuais, um auto-conceito pobre pode determinar um fracasso escolar, um baixo nível de êxito e progresso numa carreira, bem como dificuldades nas relações interpessoais.
6. O auto-conceito surge como um *fenómeno de espelho* (o indivíduo ao olhar para si percebe-se como os outros o(a) vêem).
7. A formação das auto-percepções é determinada pelas seguintes ocorrências:
 - experiência com as/e das interpretações do ambiente em que o indivíduo se situa;
 - reforços e avaliações das pessoas significativas do meio ambiente;
 - próprias atribuições que o sujeito faz ao seu comportamento.
8. **Auto-conceito real** (modo como uma pessoa se percebe e avalia, tal como é, na realidade).
9. **Auto-conceito ideal** (caracteriza em simultâneo a forma como uma pessoa se percebe na realidade e como sente que deveria ou gostaria de ser).
10. **Auto-estima** (parte afectiva do auto-conceito em que o sujeito realiza julgamentos de si próprio(a), vivenciando sentimentos de bom ou mau às facetas da sua própria identidade).
11. **Auto-conceito aspirado** (aquilo que uma pessoa espera e pretende atingir; percepção mais real ligada à situação das aspirações dos indivíduos).

A personalidade nas suas mais diversas facetas é determinada pela avaliação que ela faz de si própria. Daí, surge um juízo de valor que é constantemente emitido e está directamente interrelacionado com o índice de aceitação e a satisfação pessoal apresentados pelo sujeito. Assim, o auto-conceito é uma das variáveis psicológicas que afecta o comportamento, os desempenhos e o ajustamento individual, participando activamente na construção de uma identidade pessoal e social.

As vivências de cada humano, homem ou mulher, estão sempre imbrincadas de um cunho pessoal e social. Por isso, as aspirações, as expectativas e os julgamentos positivos/negativos, adequados/desadequados, que realiza sobre a sua pessoa são sempre influenciados por tudo o que é valorizado na comunidade ou sociedade onde se está inserido.

A avaliação pessoal está sempre ligada dum modo particular, ao aspecto afectivo e emocional. No entanto, nem sempre estes dois aspectos andam forçosamente a par; já que, existem indivíduos que não se importam com os juízos de valor que emitem sobre si próprios.

Segundo Vaz Serra (1986) o que parece ser significativo não são as auto-avaliações em si mas, as **emoções** que as mesmas são ou não capazes de evocar. Por outro lado, as auto-avaliações podem não ser **avaliações reflectidas**, apresentando-se muitas vezes como fruto de **comparações sociais**; por outro lado, *Para além das avaliações reflectidas e das comparações com um grupo de referência, as percepções de um indivíduo a seu respeito podem também ser influenciadas pela atribuição feita ao próprio comportamento observável.* 1986,64). Saliente-se, no entanto, que a importância clínica do auto-conceito vai depender de quatro ordens de factores (Vaz Serra,1988):

- a) apreciações dos outros sobre o comportamento de uma personalidade;
- b) forma como essa personalidade se desempenha (bem ou mal) em situações específicas;
- c) comparação do comportamento dessa personalidade com as do grupo social a que pertence;
- d) confronto do comportamento de uma pessoa com os valores instituídos por um grupo normativo (religioso, político ou outro).

O **Inventário Clínico de Auto-Conceito** (ICAC) construído por Vaz Serra (1985) teve como objectivo principal medir aspectos emocionais e sociais do constructo

referido. Através da utilização de uma análise factorial foram encontrados seis factores, salientando-se os dois primeiros :

- *aceitação/rejeição* (significado que uma pessoa pode ter para outra),
- *auto-eficácia* (competência sentida em relação aos problemas).

O autor verificou que um bom auto-conceito está relacionado com as expectativas positivas do indivíduo em relação a si próprio; enquanto que um mau auto-conceito se correlaciona com as perturbações emocionais, em doentes com a presença de sintomas depressivos na população em geral. Quer dizer que, se uma pessoa através do seu sentimento e dos seus esquemas de pensamento/acção, chega à conclusão de que falhou e diz para si próprio: "Sou um fracassado", só procurará a evidência deste facto, sem procurar encontrar a evidência contrária.

Quando uma personalidade penetra nas profundezas da sua própria identidade depara-se com o auto-conceito. Este constructo permite o conhecimento compreensível de uma pessoa, pelo que, todas as investigações neste domínio são sempre bem vindas. Os estudos neste domínio têm proliferado vertiginosamente, abrangendo áreas tão variadas como a Sociologia, a Medicina, a Psicologia, o *Counseling*, a Orientação Vocacional e a Educação em geral. Este tema é alvo de múltiplas investigações quer pelo seu valor intrínseco (enquanto variável psicológica que afecta directamente o comportamento), quer pela sua perspectiva aliciante enquanto variável mediadora de outras relações, aparecendo ligada, entre outros, ao locus de controlo, expectativas, rendimento escolar.

4.3. Auto-conceito e aprendizagem escolar

O auto-conceito escolar é por definição a relação do auto-conceito versus aprendizagem ou rendimento escolar (Simões e Vaz Serra, 1987).

Uma aprendizagem é sempre uma transformação de comportamento(s) que traz consigo novas aquisições e a integração de conhecimentos recentes nas estruturas anteriores. No acto de aprender é de salientar a presença ou ausência de um conjunto de aprendizagens anteriores, sem as quais não seria possível as ulteriores (pré-requisitos). Daí

que, paralelamente ao aprender se encontre sempre implícito um desenvolvimento; quer dizer: aprender para desenvolver e desenvolver para aprender.

O comportamento, os desempenhos, as expectativas e o ajustamento/reajustamento individual estão presentes sempre dum modo especial no mundo educativo. A escola é lugar certo para encontrar humanos nas idades privilegiadas de maior ocorrência de aprendizagens, que determinarão o curso das suas vidas. Assim, o rendimento escolar é considerado um factor importante, até porque os resultados na escola podem ser indicadores do valor pessoal.

Nos últimos tempos têm surgido estudos que procuram relacionar o auto-conceito com o nível de ansiedade, locus de controlo, expectativas e rendimento escolar. Por certo, todas estas variáveis são significantes para a vida de um estudante, e o modo como estiverem adequadamente relacionadas determinará a construção de um auto-conceito escolar positivo e consequentemente uma *performance* com êxito.

Considerou-se que o **auto-conceito geral** pode ser subdividido em **auto-conceito escolar** (subdividido em áreas como a matemática, leitura ou história) e o **auto-conceito não escolar** (que compreende os aspectos físicos, emocionais e sociais) (Shavelson et al., 1976). O auto-conceito escolar pode constituir uma variável importante a ser considerada na aprendizagem, possibilitando um melhor conhecimento do processo e, consequentemente, a dinamização de estratégias alternativas mais adequadas e promotoras do desenvolvimento geral..

Enquanto que o auto-conceito constitui um ponto de partida e um quadro de referência de cada indivíduo, na sua actividade permanente de auto-organização e auto-coordenação do comportamento (Erthal, 1986); o auto-conceito escolar apresenta as seguintes características (Simões e Vaz Serra, 1987):

1. Refere-se às percepções e avaliações das capacidades que o(a) aluno(a) julgam possuir para realizar os trabalhos escolares, tendo como termo de comparação os outros alunos da turma.
2. Na formação do constructo são determinantes os pareceres e as informações que o(a) aluno(a) recebe dos professores, pais e colegas relativos aos resultados obtidos e aos produtos do seu trabalho escolar.
3. O auto-conceito escolar encontra-se mais ou menos definido no período da escolaridade primária.

4. Constitui um bom índice prognóstico em actividades não intelectuais.
5. Mostra-se determinante no desenvolvimento voluntário nas actividades da escola.

Na observação da vida escolar, os vários estudos apontaram para múltiplas conclusões, por vezes até contraditórias. Citando várias investigações Simões e Vaz Serra (1982) fazem notar que:

- *as experiências de fracasso que caracterizam as crianças com dificuldades de aprendizagem não são necessariamente acompanhadas por percepções de inadequação pessoal;*
- *os alunos que experimentam resultados escolares predominantemente negativos podem ser capazes de retirar indicações mais positivas do seu valor pessoal em áreas extra-escolares;*
- *o auto-conceito escolar tende a ser negativo em alunos mais velhos com desempenhos pobres;*
- *um aluno com um auto-conceito pobre manifesta muitas vezes comportamentos de isolamento, passividade ou apagamento pessoal;*
- *os alunos com dificuldades de aprendizagem podem ser envolvidos em círculos viciosos onde o fracasso escolar e as características afectivas negativas são mutuamente reforçantes;*
- *o fracasso escolar pode não ser o resultado de dificuldades de natureza intelectual mas, também, consequência de um auto-conceito pobre;*
- *os níveis de rendimento escolar dos alunos com insucesso aumentam a seguir à aplicação de programas orientados para a melhoria do auto-conceito;*
- *é possível aumentar o auto-conceito dos alunos.*

De um modo geral, podemos afirmar que um auto-conceito positivo parece estar directamente relacionado com um bom desempenho escolar. As percepções e as avaliações pessoais positivas sobre as aspirações, expectativas e realizações de uma personalidade, influenciam decisivamente o comportamento da própria pessoa. Quando alguém se percebe e se organiza de um modo positivo, não se poupa a esforços, desencadeia mecanismos motivacionais, investe afectivamente e persiste na

tarefa escolar que iniciou, até à sua conclusão. As tarefas são *à priori* entendidas e posteriormente realizadas com prazer e satisfação. Consequentemente, poder-se-á observar um aumento da auto-confiança e de auto-estima e implicitamente, a realização de uma tarefa com êxito.

Paralelamente a uma personalidade em formação com um auto-conceito escolar positivo e adequado, será de esperar que ela vivencie um meio escolar acolhedor/dinamizador e um meio familiar estimulante. Isto é, que a criança ou o(a) adolescente respire um ambiente familiar, onde se acreditasse nas potencialidades, encorajasse o seu trabalho, expectativas positivas, se valorizasse as suas actividades de criação, imaginação e respeitasse os seus interesses. Por último, era necessário que em casa se avaliasse as qualidades intelectuais da criança e utilizasse um esquemas de reforços e punições adequados.

Song e Hattie (1984) chegaram à conclusão que as características psicológicas da família estão correlacionadas com o autoconceito-escolar. Segundo Vaz Serra (1985) os pais e os professores podem influenciar negativamente o auto-conceito da criança através do ensino de rótulos colocados contingentemente a um dado comportamento.

Se os adultos são tão significativos na vida das crianças e dos adolescentes e se enquanto modelos, participam dum modo activo directo ou indirectamente na formação do auto-conceito, seria urgente que pais e professores se consciencializassem e preocupassem com o **tipo de modelo** que estão a dar ou a ser.

No mundo da escola (local onde os jovens passam grande parte da sua vida) era de toda a conveniência que os professores reflectissem e desencadeassem estratégias promotoras de desenvolvimento e de apoio conscientes; de modo a ultrapassar os obstáculos detectados, contribuindo para a construção de um auto-conceito geral positivo e, consequentemente, para uma promoção da qualidade do auto-conceito escolar.

Se uma melhoria do auto-conceito pode funcionar como um meio para o aumento do rendimento então, parece óbvio que, os programas dirigidos para os alunos com dificuldades escolares deverão ter em consideração os objectivos educativos à modificação dos problemas de aprendizagem e à alteração do seu auto-conceito (caso necessário) (Simões e Vaz Serra, 1987).

O *Inventário de Percepção de Si Próprio* (Soares e Soares, 1985) abrange um conjunto de escalas diferentes que têm como objectivo principal avaliar:

- a) *como cada indivíduo se auto-descreve,*
- b) *como pensa que os outros a percebem,*
- c) *como na realidade os outros o percebem.*

Segundo Simões e Campos (1990) este inventário apresenta algumas vantagens:

1. Permite obter uma medida global do auto-conceito e, também, medidas relativas a aspectos muito específicos da percepção de si próprio (auto-conceito do estudante, auto-conceito ideal).
2. Cálculo de índices de discrepância entre as várias dimensões da percepção de si próprio num mesmo indivíduo (entre por ex.o auto-conceito actual e o auto-conceito ideal); constituindo índices indicadores do nível de equilíbrio emocional e de adaptação social.
3. O facto do inventário se encontrar organizado em várias escalas, reflectindo cada uma delas diferentes níveis de percepção de si próprio, está de acordo com a ideia generalizada de que o auto-conceito é um constructo multifacetado e hierárquico.

O auto-conceito é descrito por alguns autores como um conjunto de percepções que cada indivíduo tem de si próprio, organizadas como uma pirâmide (March et al., 1989; Soares e Soares, 1985), (Figura 1).



Figura 1 : O auto-conceito é um constructo multifacetado e hierárquico.

A construção do auto-conceito global seria função da experiência/impressão de consciência entre as diferentes auto-percepções num mesmo indivíduo pelo que se poderia afirmar que *o conceito de si próprio é uma ideia abstracta formada a partir de situações particulares* (Soares e Soares,1985,11).

O *Inventário de Percepção de Si Próprio* aplicado a crianças e adolescentes portugueses mostrou que constitui um instrumento de boa fidelidade teste-reteste,e com alguma validade (Fonseca e Campos,1990).

Neste sentido,este inventário seria um bom utensílio de aplicação escolar não só para detectar o auto-conceito nos estabelecimentos, mas para a partir daí se dinamizar programas de intervenção de melhoria do auto-conceito,caso fosse necessário, útil e por isso, urgente.

4.4. Auto-conceito e atribuições

Ao procurar entender a teoria da causalidade (todas as pessoas registam os factos que os rodeiam e procuram, simultâneamente, as causas desses acontecimentos) Heider, nos anos 50, cria a denominada *Teoria das Atribuições*. Segundo o autor, as causas dão **significado** às vivências e , conseqüentemente, torna-se determinante no tipo de resposta que o indivíduo dá ao meio que o rodeia.

A circunstância ocorrida uma vez atribuída obriga a uma acção particular. As acções resultantes destes processos estão dependentes de duas **ordens de factores** (Vaz Serra,1988) :

1 Inerentes ao indivíduo

- aptidão
- esforço

2 Inerentes ao meio

- sorte

- dificuldade da tarefa

E de vários **tipos de atribuições**:

- atribuição interna ou externa
- atribuição estabilidade ou instabilidade
- atribuição globalidade ou especificidade

Da importância relativa destes factores (êxito ou fracasso numa tarefa) vai depender a persistência do indivíduo nessa tarefa ou noutras semelhantes

Citando várias investigações Vaz Serra (1988) faz notar que:

- A. *Só as acções atribuídas às pessoas são tidas como intencionais, as outras são atribuídas ao acaso. Quando um indivíduo atribui a si próprio o êxito obtido numa tarefa, é levado a manter essa actividade ou outra semelhante (verifica-se o inverso em relação ao fracasso).*
- B. *Se o êxito ou fracasso é atribuído ao ambiente, a situação torna-se distinta e a persistência do indivíduo já não encontra uma relação tão linear.*
- C. *Quando se diz ao sujeito que o seu êxito numa tarefa resulta da sua aptidão, a expectativa do êxito futuro é maior do que quando o êxito é atribuído à sorte (em vez de aptidão) logo, desencadeia mais altas de êxito futuro.*
- D. *As atribuições internas no confronto com as externas, aumentam algumas reacções afectivas (orgulho para o êxito; vergonha para o fracasso).*
- E. *A teoria da atribuição tem sido aplicada às depressões em conjunto com a teoria do desespero aprendido de Seligman e postulou-se que existe um estilo próprio de atribuições:*
 - atribuição interna para o fracasso mas externa para o êxito;
 - atribuição estável para o fracasso mas instável para o êxito;
 - atribuição global para o fracasso mas específica para o êxito.

Se as atribuições têm influência na nossa forma de sentir os factos passados e nas nossas expectativas sobre os acontecimentos futuros; nas nossas atitudes, em relação

aos outros e a nós próprios, constituem um ponto fulcral de todo o dinamismo pessoal e social. O auto-conceito pode ser considerado um indicador de um comportamento adequado ou inadequado, de uma performance funcional ou não, mostrando quem, quando e como apresenta ou não vulnerabilidades emocionais.

Uma personalidade, nas relações com os outros, pode ser considerada uma fonte de informação. A aceitação ou a rejeição da mensagem emitida pelo indivíduo depende das atribuições efectuadas pelo receptor: *de facto um indivíduo competente é aquele que, pela variedade de interações com o ambiente, atingiu um elevado grau de informação nas suas próprias atribuições que se presumem ser altamente válidas; por outro lado a lealdade implica ausência de interesse pessoal.* (Matias, 1979, 120).

A atribuição de características como a competência e lealdade a uma dada personalidade em processo de comunicação intra ou interindividual são factos que, possivelmente, estarão ligados ao seu auto-conceito e promoção de estilos atribuições; pelo que, em conjunto determinarão os possíveis percursos da sua saúde.

Muitas das escalas de auto-conceito salientam-se por uma avaliação de **competências** (competência escolar, social, atlética, física) e o **julgamento** de cada competência é influenciado por diversos factores (Vaz Serra, 1988):

- *apreciação de uma aptidão específica,*
- *correção com que é considerada,*
- *importância do domínio a que se aplica,*
- *atribuição do sentido da responsabilidade da própria competência.*

Segundo Harter (1985) as crianças e os adultos tendem habitualmente a desenvolver estratégias protectoras, mostrando com frequência uma atribuição a si próprio de maior responsabilidade pelos êxitos, do que pelos fracassos; contribuindo desta forma, para a preservação do sentido do seu valor pessoal, qualquer que seja o resultado ou circunstância em que se encontre envolvido.

4.5. Auto-controlo

Dum modo geral, o *auto-controlo* é visto como um constructo que visa uma estratégia auto-regulatória dos comportamentos (Figura 2). No estudo deste tema salienta-se a noção de *percepção do controlo* que consiste no tipo de avaliação que uma personalidade realiza das suas aptidões de lidar com o meio.

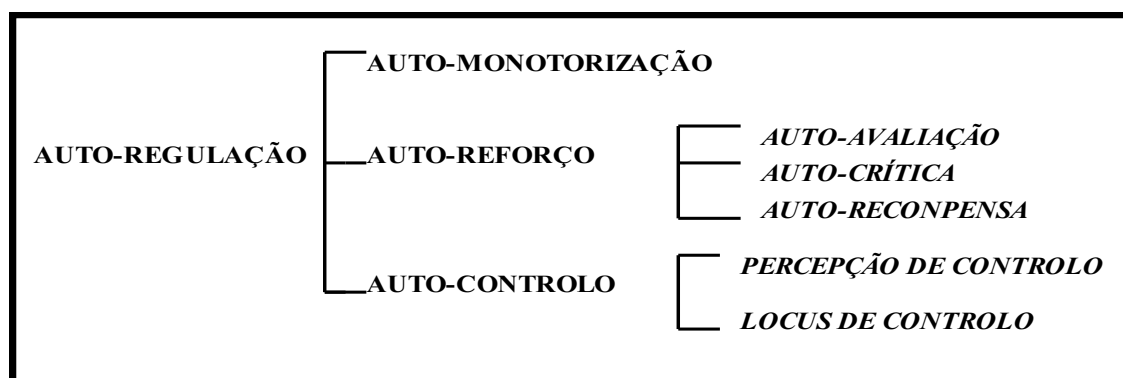


Figura 2: Uma forma para a estrutura do comportamento de auto-regulação.

Briggs e Cheek (1988) investigaram a evidência de um factor geral de auto-monotorização e os resultados apontaram para dois factores gerais (**A** e **B**):

Factor Geral A:

Correlacionado com as medidas das dimensões tradicionais da personalidade como : *Exibicionismo*, *Potência Social* e *Extroversão*.

Factor Geral B:

Versão fraca de uma identificação precoce do factor *Direcção do Outro* e está positivamente relacionado com a vergonha e negativamente com a auto-estima.

Os autores discutiram três aspectos do constructo da auto-monotorização estudado:

1. Assunção da bipolaridade das orientações social e pessoal.

2. Assunção da uniformidade perante aqueles cujo escore é alto na Escala de Auto-Monotorização.
3. Clareza respeitante ao papel da intencionalidade no processo de auto-apresentação.

Pelo que, sugerem a ultrapassagem do constructo de Snyder (1987) tornando-o numa investigação mais compreensiva da auto-apresentação e do comportamento.

De um ponto de vista pragmático, a marca de uma personalidade socializada está na capacidade para manter, um comportamento, originalmente marcado pelo ambiente socio-cultural. A génese de um comportamento auto-reforçado, quando não está em consonância com as expectativas sociais, estas bloqueiam o desenvolvimanto dessa personalidade (Jacobs e Sachs,1971). A partir daqui, várias são as questões que podem surgir:

- *Como pode uma pessoa suprimir momentâneamente o controlo exterior das variáveis,produzindo o próprio indivíduo as consequências que deseja?*
- *Que dados são relevantes e viáveis para conceptualizar as respostas individuais sobre o próprio comportamento?*
- *Quais as experiências e teorias que podem ajudar a perceber o auto-controlo?*

Para os teóricos da Aprendizagem Social o conceito de **auto-controlo** era entendido como uma aptidão para auto-impôr um adiamento da gratificação (Michel,1981); ou como um adiar do reforço imediato (aprovado socialmente) em favor de uma meta mais reforçante a longo prazo (Bandura,1963). Defendendo uma perspectiva de expectativa generalizada ou salientando uma mais contingente às situações,havia a preocupação em criar condições vicariantes para aumentar a capacidade do indivíduo em regular os seus próprios sentimentos,pensamentos e acções.

Hoje em dia, considera-se que as aptidões de auto-controlo são determinantes nos processos mediadores auto-regulatórios, facilitando a obtenção de uma performance de comportamentos desejados (Bandura,1985).

Para além do indivíduo ser o agente activo e causal dos seus próprios comportamentos a percepção de controlo enquanto expectativa generalizada parece também determinada por factores de ordem situacional.

Qualquer que seja o modelo explicativo utilizado, este constructo tem sido alvo do interesse particular do domínio da investigação. Citando vários estudos realizados Pocinho e Córias (1988) fazem notar que:

1. *Os indivíduos com elevado auto-controlo parecem confiar mais nas suas próprias aptidões para controlar as suas emoções e cognições, do que aqueles com baixo-controlo.*
2. *Indivíduos epilépticos com elevado auto-controlo mostram estar menos deprimidos, menos ansiosos e capazes de lidar melhor com a sua incapacidade, durante a ocorrência de crises de baixa ou média frequência.*
3. *Ao estudar as diferenças entre o controlo comportamental de acontecimentos e o controlo cognitivo de acontecimentos internos (dor, ansiedade, emoções, cognições) concluiu-se que as auto-verbalizações e as atribuições causais, criadas pelos indivíduos com baixo auto-controlo, diferem entre si e interferem nos processos auto-regulatórios.*
4. *Várias mediaçãois de natureza cognitiva podem contribuir para o desenvolvimento do humor depressivo ou da ansiedade, enquanto reflexo das suas aptidões de controlo ou da percepção da eficácia auto-regulatória.*
5. *A percepção do controlo influencia o modo como o cliente/paciente entende o seu comportamento e adere ao seu processo terapêutico, deste modo, parece funcionar como fonte de motivação. Concluiu-se que: é de toda a conveniência que na prática clínica, o paciente apresente uma percepção adequada de controlo, em relação às expectativas que possuiu sobre a própria intervenção terapêutica.*
6. *Num estudo de doentes deprimidos com tentativas de suicídio o aumento da ideação estava associado a uma avaliação mais negativa e menos consciente do futuro pessoal, e a um menor controlo interno.*
7. *Os indivíduos pouco assertivos, socialmente ansiosos ou clinicamente deprimidos, são mais selectivos na auto-percepção, do que na avaliação das suas capacidades de auto-controlo.*
8. *Indivíduos com locus de controlo interno têm maior probabilidade em revelarem - se menos ansiosos em situações de stress; e os indivíduos com ansiedade elevada tendem a emitir respostas de externalidade.*

O constructo *locus de controlo* é alvo de múltiplos estudos quer no domínio da Psicologia da Personalidade, quer no da Psicologia Social, por isso, torna-se difícil encontrar uma definição consiliatória.

Quando uma pessoa se coloca numa situação ela traz consigo as expectativas e as crenças respeitantes aos resultados prováveis do seu comportamento. Segundo (Rotter (1966) as expectativas que uma pessoa tem de poder ou não controlar o que lhe acontece é designado de *locus de controlo*. Podem ser considerados dois tipos de crenças participantes na vida de uma personalidade:

- **crença de controlo externo:** o acontecimento é interpretado pelo indivíduo como resultado da sorte, do acaso, do destino ou do controlo do poder dos outros.
- **crença de controlo interno:** o acontecimento é percebido pela pessoa, como dependente do seu próprio comportamento ou de características relativamente permanentes que ela possui.

Mas, as definições e opiniões sobre o auto-controlo proliferam; como mostra o estudo de Barros e Barros (1990):

1. Lefcourt (1980) não distingue expectativas de locus de controlo das atribuições causais.
2. Weiner (1972) sugere que a investigação do locus de controlo confunde duas dimensões causais: locus de controlo (interno ou externo) e a estabilidade (fixa ou variável).
3. Weiner (1979) separou o locus de controlo em locus e controlo, duas dimensões independentes:
 - o *locus* (locus de causalidade ou contingência percebida) referir-se-ia à causalidade do reforço, podendo a causa ser interna ou externa.
 - o *controlo* referir-se-ia à controlabilidade do reforço, podendo a causa ser controlável ou incontrolável.
4. Zuroff (1989) argumenta que o locus de controlo é um constructo conceptual e operacionalmente diferente da atribuição causal:
 - o locus de controlo é uma avaliação feita antes da ocorrência de um dado resultado,

- as atribuições são avaliações à posteriori feitas depois da ocorrência dos acontecimentos.
5. Rotter considera que as expectativas internas se referem à percepção de que um dado resultado depende do próprio comportamento; enquanto que, as expectativas externas se referem à percepção de que um resultado é independente do próprio comportamento. Na teoria da atribuição o interno-externo diz respeito às causas estarem relacionadas com uma pessoa ou uma situação.
 6. Wong e Sproule (1983) e, também, Weiner sugerem que Rotter considera indevidamente o locus de controlo como semelhante ao locus de causalidade; pelo que sugerem uma nova definição do constructo que coloque a ênfase : na atribuição de responsabilidade por um dado resultado; e na avaliação da eficácia de uma pessoa numa dada situação (não obstante a instrumentalidade comportamental).

De acordo com Gecas (1982) o **auto-conceito** pode ser considerado como fonte de motivação ,pois,considera que existam três motivos associados a este constructo:

- *motivo de auto-eficácia*
- *motivo de auto-estima ou auto saliência*
- *motivo de auto-consistência.*

O motivo de auto-eficácia foi alvo de um especial interesse de Bandura (1987), Rotter (1966) e Seligman (1975), (cit.Vaz Serra,1988) :

- a) Relativamente à teoria do desespero aprendido de Seligman, este autor defende que quando o indivíduo compreende que o seu comportamento não tem influência sobre as consequências do meio ambiente, determina em si próprio um sentido de ineficácia e de fracasso pessoal.
- b) Rotter ao fazer referência às expectativas generalizadas do comportamento (locus de controlo interno e locus de controlo externo) salienta de modo implícito que o indivíduo ao perceber o seu comportamento como determinado por si e não por influência de outras pessoas, com maior poder ou de factores devidos ao acaso, apresenta um comportamento eficaz..

- c) Bandura abrangendo as perspectivas anteriores defende que um sujeito que acredita poder executar com êxito um dado comportamento pretendido para obter um determinado resultado, desenvolve boas expectativas de eficácia. Daqui resulta que, sentir-se eficaz e competente na percepção de si próprio é importante para um bom funcionamento pessoal e para a resolução de problemas.

A percepção das aptidões de auto-controlo (percepção de controlo) parece poder dar uma grande contribuição para que cada personalidade possa sentir-se bem consigo própria e com os outros. Já que, o tipo de avaliação que um indivíduo faz das suas competências, para controlar activamente o seu próprio comportamento em interacção com o meio, pode ter influência na obtenção de uma *performance* adequada, positiva, gratificante e funcional. No entanto, não basta promover um auto-controlo interno é preciso também que o sujeito saiba discriminar os contextos em que os resultados dependem de si ou são incontroláveis.

Na prática clínica podem ser sugeridos dois aspectos que podem ser facilitadores e ajudar um indivíduo nos seus transtornos de comportamento (Vaz Serra, 1980):

1. Antes de tudo, o terapeuta deve criar condições para que o paciente/cliente obtenha êxitos.
2. Em seguida, deve levá-lo a entender que esse êxito depende de si (percepção de controlo interno).

Pelo que é de toda a conveniência que o terapeuta avalie como o indivíduo se situa face ao problema, isto é, realize uma anamnese que saliente o tipo de avaliação realizada pelo indivíduo e registre o modo como ele o faz.

No seguimento do autor anterior, o estudo de Pocinho (1988) salienta que:

- a) A avaliação da percepção do controlo no início do processo terapêutico (auto-atribuição do cliente) possibilita a aplicação de uma didáctica global sobre o locus dos seus problemas, facilitando o decorrer do processo terapêutico.
- b) A relação existente entre a percepção do controlo e o comportamento emocional e de ansiedade, justifica uma adequada avaliação do estilo atribucional.

Por certo que, estas considerações não são exclusivas ao domínio terapêutico, logo seria de todo interesse ampliar e aplicá-las ao domínio da educação e da organização

de empresas; no sentido de alcançar a promoção do desenvolvimento e de aprendizagens funcionais para a obtenção de uma satisfação pessoal e social.

5. TEMPERAMENTO

5.1. Uma perspectiva histórica

Segundo a definição de *temperamento* de Allport (1961;cit. Buss e Plomin,1984), este conceito refere-se ao fenómeno característico de natureza emocional individual,incluindo a sua susceptibilidade à estimulação emocional, a sua energia usual e a capacidade de resposta, a qualidade do seu humôr predominante e todas as particularidades da flutuação de humor; considerando que o fenómeno tem sido visto como dependente da feitura constitucional e depois largamente hereditário na origem.

Como se pode observar, trata-se de uma extensa definição que acaba por integrar a perspectiva do temperamento como emocional de natureza ou como constitucional de origem ou hereditário.

Segundo Buss e Plomin (1984) podemos falar de temperamentos enquanto uma classe de *traços de personalidade*; pelo que, os diversos aspectos a serem debatidos passarão para a área da personalidade.

Desde a antiguidade que muito se tem escrito sobre este assunto,na história moderna do temperamento poderão ser considerados quatro momentos principais:

1. Dimond (1950s)
2. Thomas,Chess *et al.* (1960s)
3. Buss, Plomin (1975)
4. Thomas, Chess *et al.* (1970s)

que vieram influenciar os autores dos anos 80, quando estes passaram a centralizar o tema na infância chamando-lhe *personality traits temperaments*. Pelo que surgem três perspectivas do temperamento:

- a dos pediatras,
- a das diferenças individuais nas crianças.
- a da hereditariedade dos traços de personalidade.

O livro de Dimond (1957) *Personality and Temperament* enfatiza as origens da constuição da personalidade, cujo problema crucial são os aspectos fundamentais nos quais um indivíduo difere do outro. Segundo o autor, todas as tentativas no sentido da observação do comportamento humano adulto (quer no domínio estatístico ou clínico) têm em comum falhar na distinção entre os fundamentos essenciais da individualidade e a elaboração cultural.

Os anos 50 foram marcados por uma forte corrente ambientalista daí que o trabalho de Dimond tenha sido ignorado. Embora não tenha realizado nenhuma investigação no comportamento humano, descreve quatro temperamentos que segundo ele, são partilhados por todos os primatas e animais sociais: *fearfulness*, *agressiveness*, *affiliativeness* e *impulsiveness*.

As pesquisas dos pediatras dos anos 60, 70 e 80 têm-se revoltado contra a visão psicanalista e ambientalista que dominou o desenvolvimento da criança; daí os dois livros de Thomas, Chess e col. (1963, 1968) sobre os traços de personalidade, relatando os problemas da primeira infância e relações com problemas posteriores ou de ajustamento. Delinearam nove temperamentos nas crianças através de entrevistas com os seus pais:

1. *Activity Level* (componente motora).
2. *Rhythmicity* (previsão temporal das funções normais).
3. *Approach or Withdrawal* (natureza da resposta a um novo estímulo).
4. *Adaptability* (alteração da resposta a situações novas ou alteradas).
5. *Intensity of Reaction* (energia do nível de resposta).
6. *Threshold of Responsiveness* (intensidade do nível de estimulação necessária para desencadear uma resposta).
7. *Quality of Mood* (humor positivo e negativo).

8. *Distractability* (interferência de estímulos exteriores no decurso de um comportamento).
9. *Attention Span and Persistence* (persistência para continuar uma actividade apesar dos obstáculos).

Buss e Plomin (1975) publicam uma **teoria do temperamento** baseados em Dimond e nas suas pesquisas genéticas do comportamento. Surgiu novamente a aproximação entre personalidade e temperamento, e a possibilidade de medir o último.

As perspectivas dos cientistas sobre a mudança e a continuidade do temperamento dependem dos seus pontos de partida. Assim, podemos salientar que dum modo geral:

- a) Os investigadores da infância tendem a ignorar o posterior custo do desenvolvimento do temperamento.
- b) Os investigadores da personalidade procuram as origens do desenvolvimento dos traços de personalidade esperando consistências entre temperamentos na infância precoce e nos traços da personalidade adultos.
- c) As pesquisas dos pediatras mostram menos interesse na continuidade dos traços do desenvolvimento do que na previsão clínica relevante dos acontecimentos do temperamento precoce.
- d) Os cientistas do temperamento tomam posições diferentes no assunto da continuidade e assim esperam provavelmente uma grande estabilidade para as características temperamentais do que para qualquer outro traço de personalidade.

Os acontecimentos na infância tendem a modificar as tendências da personalidade, os factos sociais desencadeiam construções pessoais que obrigam a uma modificação de temperamentos. Como qualquer outro estado de disposição, eles resistem inicialmente à mudança e depois manifestam, por último, alguma estabilidade ao longo do tempo. As correlações com a temporalidade são relevantes pela natureza inerente dos temperamentos mas, diminuem com os acontecimentos ambientais que os modificam.

O que é que distingue o temperamento dos outros traços de personalidade? Segundo Thomas e Chess (1977) pode-se considerar o temperamento equivalente a **estilo**

comportamental, que se refere mais ao como do que ao quê (aptidões e conteúdo) ou ao porque (motivação) do comportamento.

5.2. A emoção e o temperamento

Como já foi referido anteriormente, uma emoção é um fenómeno complexo que apresenta componentes de carácter neurológico, comportamental, expressivo, valorativo e experiencial, que num processo intra-individual interagem de modo a produzir um fenómeno evolucionário e bioenergético. Paralelamente a uma energia somática nervosa, muscular e hormonal, existe uma situação de conflito ou de polarização, acompanhada de crenças, significados, valores éticos, estéticos individuais ou culturais.

O modelo das emoções é uma combinação de duas ou mais emoções fundamentais que em certas condições especiais tendem a ocorrer simultaneamente e a interagir de modo que todas as emoções do modelo tenham um impacto motivacional no organismo e no comportamento.

Goldsmith e Campos (1982) definiram o temperamento em termos de **emoção comportamental**. Inspirados em Allport apresentam as emoções como estados de sentimentos associados com os estados do sistema nervoso central, isto é, *feeling states with their associated central nervous system states which serve both to motivate the individual, and, unless blocked from behavioral expression, to communicate socially significant information to others in the environment* (177). Nesta perspectiva são oferecidas cinco dimensões do temperamento:

1. **Actividade Motora.**
2. **Raiva.**
3. **Timidez.**
4. **Prazer / Alegria.**
5. **Interesse / Persistência.**

Virtualmente, todas as discussões sobre a emoção incluem três componentes diferentes:

- *expressões*
- *sentimentos*
- *energia*

Os sentimentos incluem as cognições, tão centrais para explicações correntes do comportamento. Para Buss e Plomin a energia é a componente crucial, porque é a única componente da emoção que apresenta diferenças hereditárias individuais.

Compreende-se que, um reportório de respostas faciais e motoras exista desde as fases primordiais da vida; estas respostas são acompanhadas por sentimentos, que precedem as experiências de aprendizagem e que por isso, são largamente dependentes do desenvolvimento genético dos organismos (Guidiano,1983) e da qualidade das interacções estabelecidas com o meio circundante, que se poderá apresentar enriquecedor ou não.

Desde a infância até à adolescência assiste-se a uma diferenciação progressiva das emoções, começando por um processo quase interno, indiferenciado, não muito controlável, para se tornar cada vez mais subtil, específico e progressivamente mais sujeito ao controlo cognitivo. Obviamente, o desenvolvimento cognitivo avança em paralelo com o desenvolvimento emocional, pelo que, terá uma participação activa no processo de diferenciação emocional.

Segundo Izard (1975), a emoção enquanto processo ilustra muito bem os dois tipos de comunicação: a intra-individual e a inter-individual (comunicação social); isto é, o processo da emoção vai desde o domínio individual ao social. Por exemplo, uma actividade facial que produz uma expressão de fúria é comunicada ao indivíduo (actor) e ao receptor (o outro observador individual).

O autor defende que o que é comunicado aos outros (comunicação social) é função da comunicação intra-individual, ou seja, dos estados afectivos e processos da consciência. Assim, as emoções relativas aos actos de consciência influenciam toda a percepção, cognição e comportamento; incluindo o comportamento social comunicativo associado com a sociabilidade e o comportamento pro-social associado com a hostilidade e agressão.

Dum modo geral os autores estão de acordo em considerar dois tipos de emoções:

- **emoções positivas** : resultam do reconhecimento ou reconhecimento da significância de estados positivos (ex. orgulho, alegria, satisfação, gozo, serenidade, entusiasmo);
- **emoções negativas**: resultam do reconhecimento ou reconhecimento da significância de estados negativos(ex. medo, raiva, fúria, ódio, tristeza, vergonha, timidez).

É evidente que, quando as pessoas se sentem bem as suas estruturas cognitivas estão mais funcionais e abertas a possíveis assimilações. Neste sentido, as emoções podem funcionar para melhorar e aperfeiçoar a vida de uma personalidade, pelo que a distinção entre as várias emoções podem ter consequências importantes para:

- *o bem estar pessoal,*
- *as relações sociais,*
- *processamento cognitivo,*
- *compreensão da emoção pelas pessoas,*

proporcionando a cada personalidade uma melhor definição da conveniência situacional do significado atribuído à emoção e, conseqüentemente, um melhor auto-conhecimento e adequação da actuação social.

Segundo Riviera e Possell (1989) uma experiência emocional apresenta quatro componentes estruturais que se sucedem umas às outras pela seguinte sequência lógica:

- 1º) **Situação** (estrutura situacional).
- 2º) **Transformação corporal** (relativa mudança perceptual que implica a vivência de uma emoção-estrutura de transformação da emoção).
- 3º) **Propensão ou tendência comportamental** (os impulsos que são uma parte da experiência emocional e que mostram como uma pessoa está inclinada a comportar-se - aspecto motivacional das emoções).

4º) **Função** (alterações de identidade ou das relações interpessoais induzidas pela experiência da emoção).

Ao estudar a personalidade deparamo-nos com os **traços de personalidade**, nos quais encontramos o temperamento que se pode definir como uma *emoção comportamental*. Ao tomar consciência desta sequência dialectica pode-se entender melhor o comportamento humano e definir estratégias mais adequadas que possibilitem melhores aprendizagens e um desenvolvimento pessoal/social mais funcional.

5.3. Emocionalidade, Actividade e Sociabilidade

Buss e Plomin (1975,1984) na formulação da sua teoria do temperamento consideraram o constructo segundo quatro perspectivas :

- **emocionalidade,**
- **actividade,**
- **sociabilidade,**
- **impulsividade,**

acabando por retirar mais tarde , por questões de ordem técnica e de significância a impulsividade.

Ao falar de **emocionalidade** os autores distinguem entre emoções de alto nível energético e baixo nível energético. Consideram a existência de uma emocionalidade restrita como temperamento, quando se referem a dois dos altos níveis de energia das emoções : o medo e a neura. Estas duas emoções surgem como precursoras do desenvolvimento da angústia. Por outro lado, admitem que na infância a primeira componente do neuroticismo é a emocionalidade.

A **actividade** é percebida simultâneamente como andamento, ritmo de produção e vigor.

O temperamento de **sociabilidade** requer uma análise das recompensas sociais, pelo que estará relacionado com a classe de recompensas que inclui a partilha de actividades e a capacidade de resposta dos outros.

No desenvolvimento da sociabilidade, a vergonha e a timidez surgem distintas da capacidade de socializar-se. Sugere-se que a extroversão representa combinação perfeita entre a sociabilidade e um à vontade social.

Os autores defendem que a sociabilidade envolve mais interacção de reforços (a mera presença dos outros, a sua atenção, a capacidade de resposta e estimulação) do que respostas de satisfação (respeito, elogio, simpatia e afecto). Embora a vergonha seja distinta da sociabilidade, na infância a primeira componente de extroversão é a sociabilidade e o alto nível de timidez.

O temperamento é percebido como herança genética e surge precocemente, pelo que, pode ser influenciado pelo meio ambiente, pelas escolhas de meios e contextos sociais, tornando possível uma modificação do impacto do meio.

A variedade das medidas dos três temperamentos tornou possível a criação do *EAS Temperament Survey for Adults*, o *EAS Temperament Survey for Children: Parental Ratings* e o *EAS Temperament Survey for Children : Teacher Ratings* de Buss e Plomin (1984).

Os três temperamentos apresentam-se como moderadamente instáveis mas, ainda não foi descoberto com exactidão as suas influências ambientais.

A teoria do temperamento de Buss e Plomin enfatiza as uniões e as desuniões entre a criança e o seu ambiente, em especial nas relações com os pais. Por exemplo, os jogos e a actividade entre pais e filhos tendem a promover a harmonia entre eles. Assim, verifica-se que:

- a) Os pais inactivos esperam pouca energia dispendida pela criança, logo as crianças com baixo nível de actividade não colocam os seus problemas aos pais.*
- b) As expectativas de um pai activo tendem a ser encontradas numa criança activa, pelo que estas uniões são promotoras de harmonia e uma desunião pode causar problemas.*

- c) Uma mãe inactiva pode ter problemas em lidar com uma criança energética , e ainda pode suspeitar que a criança é anormal em relação às outras crianças por lhe parecer superactiva.*
- d) Uma mãe activa espera uma certa energia da sua criança e fica desapontada se esta lhe parece inactiva.*

Chickering (1969,cit.Ferreira,1990) considerou sete vectores ao longo dos quais ocorre o desenvolvimento na fase do jovem adulto:

1. Tornar-se competente
2. Dominar as emoções
3. Desenvolver a autonomia
4. Estabelecer a identidade
5. Libertar as relações interpessoais
6. Desenvolver ideais
7. Desenvolver a integridade

Nesta perspectiva, o segundo vector ou dimensão do desenvolvimento salienta a importância dum conhecimento progressivo das emoções e uma crescente capacidade para as gerir com eficácia. Estas possibilidades de desenvolvimento são imprescindíveis a uma formação harmoniosa e integrada do indivíduo;assim, a agressividade e o sexo constituem duas das mais importantes emoções que devem ser resolvidas durante os anos da universidade.

6. APOIO SOCIAL

6.1. Apoio social e *coping*

No quotidiano que vivenciamos todos os dias surgem situações, sentimentos, emoções, aprendizagens, que nos obrigam a tomar uma atitude, a caminhar segundo um novo ritmo. Muitas vezes , não estamos preparados para tal e gostamos de sentir a ajuda de alguém próximo, ou a presença de amigos que nos auxiliem a discernir melhor, a perceber o sucedido e a desenvolver estratégias alternativas positivas que solucionem os vários problemas que surgem na nossa vida.

A ideia de que as relações interpessoais influenciam o bem estar psicológico têm sido defendido por vários autores já há alguns anos. Este ponto de vista defendido por autores como Bowlby, Durkheim, Minuchin, Watzawick têm sido transformado em aspectos pontuais e específicos, que dizem respeito ao modo como o apoio social protege e promove a saúde psíquica e física, salientando-se autores como Schaefer, Lazarus, Kessler entre outros.

Uma das questões mais interessantes que tem ocupado a criatividade dos investigadores é a seguinte: como é que o apoio social pode incapacitar as pessoas para lidarem com acontecimentos de *stress* geral ou *stress* em áreas específicas (perda ou luto, doença crónica, desemprego, gravidez) ? Segundo Dakof e Taylor *Loking accross support providers revealed that esteem/emotional support is most likely to be as helpful and most likely to be as unhelpful when it is absent or misguided* .(1990,86) .

Hoje, os autores utilizam o termo ***coping*** que se aplica às estratégias que uma personalidade utiliza para lidar com situações de dano, ameaça e desafio com que se depara e para as quais não tem resposta de rotina preparadas.

Segundo Vaz Serra (1988) um indivíduo com ***estratégias de coping*** caracteriza-se por :

- *Sentir um bom controlo das situações com que se depara.*
- *Ser pouco propenso a pedir ajuda.*
- *Gostar de se confrontar e resolver activamente os problemas.*

- *Utilizar mecanismos redutores de estados de tensão que não põe em risco a sua saúde.*
- *Não deixar que a vida quotidiana seja interferida pelos acontecimentos indutores de stress.*
- *Não ter tendência para se deixar responsabilizar pelas consequências negativas dos acontecimentos.*

Num outro estudo Vaz Serra *et al.* (1988) observaram que as pessoas com um bom sentido de auto-eficácia estão mais predispostas do que as outras a confrontarem-se e a resolverem activamente as circunstâncias indutoras de *stress*. Assim, surge que os indivíduos com um bom auto-conceito utilizam as melhores estratégias de *coping* e vice-versa.

Nesta perspectiva, as pessoas nervosas tendem a sentir que *os seus problemas estão fora do seu controlo, têm emoções que ultrapassam os limites da sua contenção tornam-se mais agressivas contra si e/ou contra os outros e tendem a adoptar atitudes de abandono passivo perante as situações.*

O trabalho de Vaz Serra *et al.* (1986,1991) mostrou que as pessoas com mecanismos de *coping* pobres são mais susceptíveis a apresentarem distúrbios emocionais e a sentir um grande número de problemas de vida, comparados com indivíduos com melhores estratégias de *coping*.

A teoria da resolução de problemas refere-se à auto-iniciativa - processo comportamental através do qual a pessoa identifica, descobre ou inventa estratégias efectivas ou adaptativas de *coping* com os problemas do seu dia a dia, *A major assumption of this theory is that enhances personal-social competence and achievement, while reducing psychological stress and symptomatology.* (D'Zurilla e Sheedy, 1992, 590). Segundo os autores a aptidão de resolver problemas sociais apresenta duas componentes gerais:

- (1) *orientação do problema,*
- (2) *aptidões de resolução de problemas.*

A componente de orientação da aptidão de resolução de problemas não inclui aptidões cognitivas específicas e padrões comportamentais necessários à resolução de um

problema real numa situação específica. Assim, os autores consideram quatro objectivos que levam a solucionar um problema específico com êxito:

- (1) definição e formulação do problema;
- (2) criar soluções alternativas;
- (3) tomada de decisão;
- (4) implementação da solução e verificação.

No entanto, *these different components may not be equally important for all types of problems (e.g., simple vs. complex problems), or all types of adaptational outcomes (e.g. psychological stress vs. behavioral competence)* (590) ; diante deste quadro descritivo poder-se-à colocar a seguinte questão : de que modo o apoio social (da família, dos amigos íntimos ou dos superiores hierárquicos) pode ser importante para a resolução de problemas qualquer que seja o domínio considerado ?

Num estudo recente Vaz Serra , Faria e Firmino (1992)concluíram que os mecanismos de *coping* têm maior importância sobre os problemas de vida do que o apoio social. No entanto, muitos estudos anteriores salientaram de múltiplas formas a importância do apoio social na vida dos humanos.

Os autores tentaram verificar de que forma é que os mecanismos de coping e o apoio social se ligavam a problemas de vida geral, nomeadamente, de saúde, económicos, de trabalho, relações sociais, tempos livres, família, funcionamento psicológico, habitação.

Verificaram que as pessoas que têm melhores mecanismos de *coping*, isto é, aquelas que têm maior número de aptidões de resolução de problemas, tendem a sentir um menor número de problemas do que as outras.

Por sua vez, o recurso ao apoio social apareceu sobretudo ligado a níveis de educação. A este respeito pode ser mencionado em síntese de que quanto mais elevado é o nível cultural da pessoa mais esta tem aptidões para criar amigos e, nas alturas em que se sente em crise, recorrer ao seu auxílio.

A aquisição e construção de um competência comunicativa, isto é, de um *conjunto de pré-condições, conhecimentos e regras que fazem com que a qualquer indivíduo seja possível e realizável significar e comunicar* (Zuanelli Sonino, 1981; cit.

Bitti; Zani, 1993, 19), deverá ser a preocupação constante de alguém que quer ser um comunicador com êxito.

6.2. Apoio social e bem-estar psicológico

Nas relações interpessoais podem ser constataadas emoções e reforços que afectam dum modo positivo ou negativo as relações estabelecidas e o desenvolvimento/aprendizagem/motivação dos seus intervenientes. Vários aspectos podem beneficiar as interacções entre humanos, destacando-se entre outros o ***apoio social***.

Observações realizadas nos mais diversos lugares mostraram a importância das ligações sociais nos ajustamentos psicológicos e de saúde:

- Os psicoterapeutas procuraram mostrar aos seus clientes o modo como aceitam o propósito de auto-examinação.
- Os soldados desenvolvem um forte reforço mútuo que contribui para o seu sucesso e sobrevivência;
- Os médicos observam os efeitos benéficos da sua atenção e preocupação expressada sobre o bem estar dos seus doentes e a recuperação da doença.
- Os professores constataam a importância da sua atenção, preocupação, reforço, implementação do desenvolvimento/aprendizagem dos seus alunos e os resultados académicos apresentados por estes.
- Os pais apercebem-se de que o seu interesse,disponibilidade de ajuda e implementação das motivações dos seus filhos pode determinar o êxito destes nas tarefas realizadas.

Segundo Sarason *et al.* (1983) este tipo de observações deram origem à ideia do **apoio social** , visto que este :

- (a) contribui para o ajustamento positivo e desenvolvimento pessoal;
- (b) promove um amortecimento dos efeitos do *stress*.

O apoio social é habitualmente definido como a existência ou a avaliação da utilidade das pessoas em quem realmente nós podemos contar e confiar, pessoas que nos mostram que elas se preocupam connosco, nos dão valor e nos amam.

Os autores constatarem que *Regardless of how it is conceptualized, social support would seem to have two basic elements : (a) the perception that there is a sufficient number of available others to whom we can turn in times of need and (b) a degree of satisfaction with the available support.* (128-129).

O apoio social tem sido classificado de diferentes modos, consoante se refere à intimidade, número de pessoas, com o facto de pertencer à família ou relativo à integração social. Schaefer, Coyne e Lazarus (1981) referem três tipos de apoio social:

- **Tangível (ou contingente)** : caracteriza-se por ser dado como uma ajuda imediata no caso de necessidade.
- **Emocional** : caracteriza-se por ser dado e sentido como suficiente nessa circunstância específica.
- **Informacional** : refere-se aos vários modos adequados (ou inadequados) de resolver o problema.

O apoio social está relacionado com uma diminuição do risco de patologia (diminui os efeitos do *stress* e do humor depressivo). Kessler *et al.* (1992) são até da opinião de que o meio e em especial os factores genéticos são a origem do apoio social.

Bowlby (1976) na sua teoria da vinculação deixa implícita a importância do apoio social, quando refere como sendo imprescindível a presença de uma figura de ligação desde os primeiros momentos de vida. Bowlby acredita que as crianças tornam-se auto-confiantes, aprendem a funcionar com o apoio dos outros e têm uma maior probabilidade de diminuição de psicopatologia na vida futura. Assim, parece que a utilidade do apoio social está no facto de estar relacionado com a capacidade de resistência a frustrações, de auxiliar a superá-las e a resolver problemas.

Sarason *et al.* (1983) destacam alguns estudos relevantes para uma melhor compreensão do apoio social, tais como :

1. *Murphy e Mariarty (1976) verificaram a utilidade do apoio familiar que fortalece a resiliência da criança face ao stress.*

2. *Vaillant (1974,1977) constatou que um ambiente familiar de apoio à criança desde cedo está correlacionado com ajustamentos positivos no adulto e a ausência de desordens psiquiátricas.*
3. *De Araujo et al. salientaram que os pacientes asmáticos com bons apoios sociais,requerem baixos níveis de medicação para produzirem melhoras do que os asmáticos com apoios sociais pobres.*
4. *Sosa et al. (1980) encontrou que a presença de uma pessoa que apoie tem um efeito favorável na duração do trabalho de parto e na interacção criança-mãe depois do parto.*
5. *Andrews et al. (1978) observou que a combinação de:*
 - *recentes acontecimentos de vida de stress;*
 - *baixo nível de apoio social;*
 - *experiências adversas na infância;*

prevêm a ocorrência de desajustamentos nos adultos.

A preocupação em medir o apoio social levou à construção de uma diversidade de instrumentos que reflectiram a multiplicidade de conceptualizações. Segundo Sarason (1983) destacam-se os seguintes momentos:

- I. Weiss (1974) apresenta seis dimensões de apoio social:intimidade, integração social, nurturance, valor,aliança.
- II. Kelly,Muñoz e Snowden (1979) delinearam três tipos de apoio social : pessoal;intra-organizacional e extra-organizacional.
- III. A teoria de Caplan (1974) defende que o apoio social implica um modelo permanente e contínuo ou uma ligação (vínculo) intermitente significativo na manutenção da integridade psicológica e fisiológica do indivíduo ao longo do tempo; a rede social proporciona suplementos psicossociais úteis para a manutenção da saúde mental e emocional.
- IV. Heller (1979) conceptualiza o apoio social a partir de dois elementos básicos :

- a percepção de que existe um número suficiente de pessoas úteis a quem se pode recorrer quando se precisa;
- grau de satisfação de apoio válido

que podem variar em relação um ao outro, dependendo da personalidade do indivíduo.

Considerar que uma ajuda é válida ou não depende do tipo e do número de apoios sociais percebidos pelo indivíduo na sua vida e também, do grau de satisfação pessoal que eles provocaram. Algumas pessoas podem pensar que só um número de ajudas válidas promove um apoio social suficiente, outros podem achar que uma só pessoa é o adequado. A satisfação do apoio percebido como válido pode ser influenciado pelos factores de personalidade tais como a auto-estima e o sentimento de controlo perante o ambiente.

O estudo de Sarason et al. (1983) levou-o a tirar as seguintes conclusões:

- (a) As pessoas que têm poucos apoios e estão insatisfeitas com este estado de relações em que se encontram tendem a estar ansiosas e a experienciarem períodos de excitação emocional mais frequentes do que as outras.
- (b) A previsão de elevado apoio social e extroversão estão positivamente relacionados.
- (c) As pessoas com baixo apoio social são emocionalmente instáveis, apresentam baixa auto-estima e tendem a ser mais pessimistas sobre o presente e o futuro do que as pessoas com elevado apoio social.
- (d) O locus de controlo interno parece estar positivamente relacionado com o apoio social, já que as pessoas com elevado apoio social deverão ser mais aptas a lidar com as suas próprias necessidades e, por isso, constroem uma rede de relações de suporte e ajuda.
- (e) O alto nível de apoio social combinado com o locus de controlo interno pode funcionar como um amortecedor contra os efeitos negativos do stress.
- (f) Baixo apoio social parece estar relacionado com um locus de controlo externo, relativa insatisfação com a vida e dificuldade em persistir na tarefa, já que não tem solução imediata.

Na perspectiva dos autores a realização pessoal aumenta e a preocupação decresce em função das manipulações do apoio social. Assim, torna-se cada vez mais necessário compreender as contribuições relativas ao apoio social percebido, sua avaliação e grau de satisfação. A aquisição e eficiência do apoio social passam por um melhor desenvolvimento do tipo de apoio actual avaliado no meio e das variáveis de personalidade.

Lefcourt *et al.* (1984) considera que o apoio social é uma das variáveis de auto-avaliação que deixa que as pessoas assumam que a ajuda tem um efeito de melhoria no *stress*. Os autores concluíram que a relação entre acontecimentos negativos e distúrbios de humor foram substancialmente reduzidos pelo apoio social, nos indivíduos com locus de controlo interno para a ligação e realização, e alta necessidade de autonomia. Nesta perspectiva, a internalidade pode ser esperada para prever tendências depressivas por um lado, e resistir, por outro; e pode ser o acesso aos apoios sociais que determinam a direcção das relações.

A interacção com o apoio social é um dos resultados mais reais que ajudam a clarificar o papel que o locus de controlo desempenha na determinação de como as pessoas reagem às experiências negativas da vida. O locus de controlo por ele próprio não produz uma melhoria consistente dos efeitos, somente na interacção com as medidas do apoio social se pode obter uma real moderação dos efeitos do *stress*.

Segundo Powell e Enright (1990, cit. Vaz Serra, C. Faria e Firmini, 1992) o apoio social beneficia o indivíduo com *stress* uma vez que lhe proporciona a possibilidade de estabelecer um contacto com uma pessoa a quem pode confiar os seus sentimentos e emoções. Esta situação proporciona uma avaliação mais correcta da situação e leva a estabelecer objectivos mais realistas bem como pode fornecer uma informação útil e uma assistência específica ao problema apresentado.

Vários estudos sugerem que o apoio social nas situações de *stress* ajuda a diminuir o desenvolvimento de psicopatologia, e parece ser um factor de esbatecimento das condições agressivas do meio e suas repercussões no indivíduo (Cohen et al., 1983). Sendo o oposto igualmente verdade. Assim, as repercussões negativas dos acontecimentos de vida dependem do apoio social para o qual o indivíduo tem acesso e de mecanismos pessoais de lidar com as situações.

As investigações neste domínio sugerem que *individuals who have diverse social support resources might be more resilient in the face of negative social interactions than individuals who must rely on few social support resources*, pelo que, *If*

conflict arises within a social network, individuals with limited social support networks may be less able to find help for coping with the social conflict (Lepore, 1992, 859).

Cutrona (1989) defende que a personalidade pode determinar como as pessoas representam cognitivamente as suas experiências e em particular como avaliam a situação e percebem o apoio social. Neste sentido, poder-se-á esperar que *good coping skills leads directly to both adequate social support and positive health, with no causal (direct) link between social support and health* (723).

Neste sentido a personalidade pode facilitar a utilização do apoio social. Indivíduos extrovertidos, com boas aptidões sociais fazem amigos mais facilmente, têm acesso fácil ao apoio social nas circunstâncias difíceis da vida, do que uma personalidade com perfil diferente. Por isso, Lefcourt *et al.* (1984) refere que as pessoas com um locus de controlo interno tiram maior benefício do apoio social do que aquelas que têm uma orientação mais externa.

As investigações que examinaram em simultâneo o impacto emocional dos acontecimentos sociais positivos e negativos mostraram que uma negatividade social (conflitos, rejeições e críticas) podem ter efeitos adversos no funcionamento emocional que excede os efeitos benéficos dos acontecimentos sociais positivos e de apoio (Lepore, 1992). Neste sentido, é de todo o interesse uma maior aproximação entre relações sociais e de funcionamento emocional, *if negative social experience have a stronger effect than social support on emotional functioning, it might be important to remove individuals from sources of social negativity before connecting them with sources of social support* (Lepore, 1992, 857).

Vaz Serra *et al.* (1992), salientando vários estudos, refere a importância de determinadas forças internas do sistema familiar que podem ser vitais, pois, parecem ajudar a combater as situações de tensão. As aptidões pessoais; a força interior, a força interior; o apoio social; as estratégias de adaptação familiar; a compreensão familiar; são algumas das facetas a considerar.

Os autores referem ainda que, as estratégias de adaptação podem ser tanto individuais como familiares; já que, *La plus partie des problèmes qui surviennent à un individu et qui exigent, apparemment, à peine des stratégies d'adaptation individuelles, finit par avoir une répercussion sur les autres membres de la famille, en devenant un problème commun qui active également des processus familiaux d'adaptation* (11).

Neste estudo sugere-se que, as pessoas com distúrbios emocionais têm tendência a pertencer a famílias com deficientes estratégias de adaptação individuais. Evitam mais do que os outras confrontarem-se com os problemas; adoptam uma atitude passiva diante das situações indutoras de *stress* e não controlam com eficácia as emoções; podem até, tornarem-se mais agressivas para elas mesmas do que as outras.

Considerando que, as estratégias de adaptação individuais parecem estar relacionadas, dever-se-á prestar atenção ao facto de que um apoio social da família poder constituir um suporte positivo, para ultrapassar e vencer as dificuldades da vida com êxito.

Alcançar o êxito pode ser uma conquista, um esforço que pode estar simultâneamente, ligado a um processo promotor de uma comunicação de confiança **intra-individual** (do indivíduo consigo próprio), **intra-familiar** (de membro a membro) e **transaccional** (da família à comunidade).

6.3. A percepção de apoio social

Wethington e Kessler (1986) salientaram que a ***percepção de apoio social*** é mais importante e traz mais benefícios para a saúde mental do que receber apoio social.

Lepore (1992) concluiu que ter poucas ou nenhuma experiências sociais negativas pode ser importante para o funcionamento emocional, como a percepção da presença de apoio social. Saliente-se ainda que, altos níveis de apoio social percebido surgem para minimizar os mecanismos psicológicos da angústia e um alto conflito social surge para implementar a depressão. Por outro lado, altos níveis de apoio percebido num domínio social parecem atenuar os efeitos psicológicos negativos de conflito noutro domínio social.

O ***apoio social*** e a ***companhia*** são conceptualizados referindo-se a mudanças de comportamento específicas ou processos de interacção. A distinção básica entre apoio (*social interaction aimed at problem alleviation*) e companhia (*social interaction aimed at providing mutual enjoyment*) tem recebido pouca atenção dos pesquisadores. Rook (1987) investigou a ideia de que o apoio e a companhia por ele definidos, têm efeitos diferentes no bem estar psicológico, concluindo de modo geral que *Giving help to others*

may be seen prompted by feelings of obligation, whereas companionship is more likely to be as being prompted by appreciation of another's company. (1145).

Se o *stress* está positivamente associado com *psychological symptomatology under low levels of social support, but unassociated (or less strongly associated) under high levels of support*. (Clark, 1986, 963); parece ser a personalidade e não o apoio social que protege as pessoas do *stress* induzido pela patologia. Se tal facto se verificar as intervenções de apoio social serão inúteis; já que, os papéis de competência social, ansiedade social e auto-revelação são aptidões sociais que podem ser centrais na capacidade de lidar com os acontecimentos de *stress*.

As aptidões sociais que caracterizam uma personalidade são importantes para ela lidar com acontecimentos desagradáveis mas, elas são igualmente determinantes no desenvolvimento das percepções de apoio: *social skills prospectively predict changes in perception of available social support and in friendship formation* (971). Segundo o Clark, um aumento das aptidões sociais está relacionado com o aumento da amizade e a percepção de apoio.

Muitas pessoas têm dificuldade em pedir apoio, e outras em o dar; talvez por estarem em jogo *many costs involved handle or perceive the situation, or fears of being physically injured, people are frequently inhibited from offering help. When given a chance to realive themselves of the responsibility, they will often not help at all a delay in giving help* (Williams e Williams, 1983, 67). O que é mais provável é os indivíduos pedirem ajuda a quem acham que é mais capaz de a dar.

A inibição em pedir ajuda (prática, médica, mental, emocional, financeira, afectiva, educativa, psicológica) pode tomar proporções graves quando os indivíduos não conseguem pedir auxílio em situações drásticas. Por outro lado, a dependência dos indivíduos naqueles que os apoiam e a pressão que pode surgir para obter os seus favores, pode limitar a liberdade e criar sentimentos negativos em relação aos apoiantes, quanto mais eles oferecerem resistência.

De onde vem o apoio social ? Quem apoia apoia quem ? Zimet *et al.* (1988) defendem que a percepção do apoio social vem da família, dos amigos e de alguém considerado especial.

Lyons *et al.* (1988) distinguem o apoio social da família do dos amigos, sugerindo que estas duas forças devem ser estudadas separadamente, tendo em conta a ***população tida como referência***. Por exemplo, o autor encontrou correlações positivas do

apoio social da família e amigos numa amostra de pacientes psiquiátricos crónicos e numa amostra de estudantes, não existindo correlação com uma amostra de diabéticos. Estes últimos parecem sentir mais apoio dos amigos. O autor sugere ainda que *the agreement (verdicality) of social support between a principal and network respondent was higher for family members than for friends and varied along the dimension of "closeness" of the relationship.* (46).

Pesquisas recentes sobre o EU (*self*) salientaram dois aspectos interessantes:

- (1) *O auto-conhecimento é vasto e vários factores influenciam a todo o momento os pensamentos sobre o EU.*
- (2) *As correlações particulares sobre o EU que são activas em qualquer tempo regulado e comportamento direccionado.*

Dum modo geral, podemos partir do princípio de que *a proximal determinant of helping behavior is the immediate perception that one is a helpful person.* (Berkowitz, 1987).

Brow e Smart (1991) relacionaram o EU com a conduta social e verificaram que *specific representations of the self are linked to prosocial that have been shown to promote helping exert their influence.*(374). Assim, estados de humor positivos que encorajam a ajuda, promovem perspectivas no EU de vir a ser bondoso e tolerante. Por exemplo, ao observar o comportamento de caridade de uma pessoa, este facto pode activar auto-representações que por sua vez promovem um comportamento de ajuda. A percepção de apoio desencadeia apoio e promove mudanças no domínio pessoal/social. Neste sentido, os autores defendem que *social change may be affected by affecting the self.* (374).

Os estudos referidos mostram a preocupação dos investigadores neste domínio e, de como o apoio social bem como, a percepção pessoal desse apoio podem ser determinantes na vida de uma personalidade saudável.

7. ÊXITO

7.1. Motivação e Necessidade de Êxito

Os humanos procuram cada vez mais emoções fortes, contudo nem sempre estão direccionados para vivenciarem momentos ou situações que lhe tragam uma satisfação positiva da sua forma de estar e de ser. A vida proporciona instantes magníficos e outros menos agradáveis, muitas vezes, não estamos preparados nem para uns, nem para outros.

Ao surgir um problema, desencadeia-se uma emoção observável nas suas componentes : **cognitiva**, **vegetativa** e **motora**. O medo do êxito tem implícita uma emoção negativa aliada a uma performance de realização pessoal e social. A ambivalência contida desencadeia comportamentos de frustração e de minimização das potencialidades e aptidões. A construção de uma personalidade orientada por estas directrizes desconhece os limites da sua exigência pessoal, pois apresenta uma percepção distorcida da realidade pessoal / social.

Muita energia será desperdiçada nesta luta sem sentido. Se a aprendizagem deste comportamento for precoce, é de toda a conveniência alertar as entidades educadoras para que aperfeiçoem a sua acção educativa no sentido da promoção pessoal. A começar na célula da família, na escola, no trabalho, nas artes e nas letras, nas ciências, a vida só terá sentido se for dinamizada para um objectivo que seja alcançado com êxito.

Todos os dias surgem acontecimentos significantes ou não, que nos mostram a confiança que os outros depositam em nós e nos põem à prova a nossa própria auto-confiança. No mundo onde a avaliação é contínua obriga a uma actualização permanente. O acesso a situações promotoras de êxito e a disponibilidade pessoal para as agarrar surgem como fenómenos complexos, tantas vezes deixados à deriva ou exclusivos de certos grupos sociais.

O êxito passa a ser cultural, no sentido em que se vivencia num grupo de indivíduos desejos competitivos de se salientar em tarefas alcançadas, que tantas vezes até vão além dos objectivos estabelecidos de início, procurando reforço de promoção social, ultrapassando todas as pressões.

A satisfação pessoal numa sociedade competitiva será sempre momentânea e fugidia, visto que, o que caracteriza os seus indivíduos é uma insatisfação pessoal para cada vez alcançar mais. Este sentimento ou situação conflituosa traz pouca paz às vidas destas personalidades ambiciosas e frustrações às mais pacíficas que se recusam a respirar neste ambiente de luta, alta competição deixando para trás a tranquilidade e a segurança que a vida pode possibilitar.

Os agentes da acção histórica são indivíduos que se dedicam aos processos de mudança e não desfalecem com o aparecimento de obstáculos. Cada desvantagem é sempre percebida como uma vantagem, como diria Milton Erickson (cit. Matthews, 1987).

Os detentores do êxito obtêm uma categoria social de *elite*. Mas, as elites e os *leaders* são personalidades com características biológicas, psicológicas, sociológicas e culturais. Contudo, em cada acção pessoal manifestada pelos agentes de mudança social estão implícitas necessidades, impulsos, motivações que podem influenciar notavelmente a acção social e a acção histórica.

A Psicologia Social debruçou-se em particular sobre os factores psíquicos que afectam a acção histórica, procurando estudar o seguinte traço de personalidade: **a motivação e a necessidade de êxito.**

Max Weber foi um dos principais desencadeadores do estudo sobre o êxito, quando salienta que o *espírito de empreendimento* é uma faceta de uma mentalidade original do capitalismo; pelo que, tentou provar que uma das raízes dessa força empreendedora era a necessidade, o impulso de êxito humano que tinham os puritanos, para provar a si próprios que podiam pertencer aos eleitos, predestinados por Deus à salvação (G. Rocher, 1989).

A partir desse momento sucederam-se os estudos na tentativa de precisar melhor a função social da necessidade de êxito, chegando à conclusão que o sucesso pessoal não é valorizado da mesma maneira em todas as sociedades e em todos os períodos.

Kluckhohn e Strodtbeck, Talcott Parsons (cit. G. Rocher, 19) tomaram a expressão inglesa *achievement*, que significa simultaneamente "*fazer*", o sucesso, o êxito como uma das opções de valores nos esquemas teóricos que elaboraram.

A maioria dos sociólogos americanos consideraram o *achievement* como um valor característico da mentalidade da sociedade industrial; isto é, uma sociedade em que o sucesso ou o êxito pessoal não são suficientemente valorizados será difícil conseguir-se industrializar.

Segundo Rocher, o valor do êxito foi também associado à mobilidade social, por exemplo, nos Estados Unidos observou-se que as pessoas e os grupos que valorizavam pouco o êxito têm fracas possibilidades de se elevar na escala de estratificação.

David McClelland (1953, 1961) transpôs a noção de *achievement* do plano dos valores para o plano psicossociológico da motivação e da necessidade, com o estudo sobre *achievement motivation* ou *achievement motive* ou *need for achievement*.

O êxito visto como valor surge como um ideal, um fim, um objectivo que muitas vezes parece exterior às pessoas (aspecto colectivo) dado que consiste num estímulo que pode ou deve afectar a motivação das pessoas. A motivação para o êxito surge como um produto de necessidades, de impulsos, de desejos (conscientes e inconscientes) que leva o indivíduo a agir nessa direcção.

McClelland procurou isolar e medir na motivação dos actores sociais o *need for achievement*, o *besoin de réussite* ou necessidade de êxito através de um teste projectivo inspirado no *Thematic Aperception Test* de Henry Murray. O teste do autotem por finalidade determinar as reacções e as emoções dos sujeitos em situações de competição, em que o comportamento e a execução são avaliadas segundo critérios de excelência. A história imaginária que cada sujeito conta a partir de imagens revela se ele sente necessidade de ser bem sucedido naquilo que empreende, o nível de qualidade que impõe a si próprio, a confiança com que empreende ou realiza tarefas mais ou menos difíceis.

Neste sentido, **a motivação para o êxito** é considerada como um **traço de personalidade**; pelo que o autor defende que o seu teste mede *a atitude generalizada duma pessoa em qualquer situação de competição que faça apelo a um nível de perfeição*.

McClelland criou um segundo instrumento tendo por base que as obras literárias, os contos, as fábulas, as historietas apresentam características de testes projectivos. Parte do postulado que os autores exprimem nelas de modo inconsciente a

sua necessidade de êxito; pelo que considerou que seria válido aplicar este instrumento para medir motivação para o êxito nas diversas épocas históricas.

Num dos seus estudos o autor aplicou o seu segundo teste aos contos que as crianças lêem nos manuais escolares de países escolarizados e concluiu que:

- (a) Quando os manuais escolares dum país apresentam às crianças exemplos que manifestam uma necessidade de sucesso forte verifica-se nos anos posteriores um aumento generalizado da necessidade de êxito da população.
- (b) O aumento da necessidade de êxito deverá acarretar consequências visíveis na história do país.

Os dois testes referidos permitem determinar uma taxa da necessidade de êxito, nos indivíduos e nas colectividades e colocar os sujeitos numa escala de necessidade de êxito. Estes posicionam-se nos que apresentam uma necessidade mais fraca.

Uma questão pertinente que pode ser colocada é a seguinte: *o que é que produz uma forte motivação para o êxito em certas pessoas ou em certas colectividades?*

McClelland (cit.Rocher,1989) salienta que embora a motivação para o êxito seja uma necessidade psíquica, um traço de personalidade, não se trata de um fenómeno psíquico puro, dado que varia de geração para geração e depende de certas condições do meio social. Assim, o autor defende que podem ser consideradas as seguintes condições do meio ou factores que influenciam o grau de motivação para o êxito:

1. ***A educação recebida na família.***
2. ***A classe social dos pais.***
3. ***Fortes aspirações de mobilidade social.***
4. ***Clima ideológico.***

O autor considera que a infância fixa em definitivo o desenvolvimento da motivação para o êxito. Este determinismo talvez seja um pouco exagerado; uma ***educação favorável à motivação do êxito*** só pode ser aquela que promove na criança, no adolescente, no adulto, no longo prazo, a autonomia pessoal; o processo de desenvolvimento/aprendizagem eficaz; o autodomínio; as ambições precisas; a confiança

em si próprio(a); o apoio social; um equilíbrio entre a liberdade e o controlo, o afecto, o divertimento e o trabalho.

Everett Hagen (1962) continuou os estudos do autor anterior enveredando pelo tema das *situações de frustração e a necessidade de êxito*. Procurou investigar os mecanismos psíquicos que nas situações de frustrações colectivas provocam a revolta e o desejo de inovação em determinadas pessoas (agentes inovadores) e, conseqüentemente, o desejo e procura duma nova identidade pessoal e social favorecerá a elevação da necessidade de êxito.

Por último, McClelland refere ainda que os países economicamente mais avançados apresentam relações humanas flexíveis, que são pré-estabelecidas e definidas com menos rigidez do que nas sociedades menos avançadas. Neste sentido, os autores sociais apresentar-se-ão sensíveis e com mais atenção aos outros, maior adaptabilidade, facilidade em reconhecer, aceitar e acolher normas de condutas novas. Os meios de comunicação de massa podem desempenhar um papel importante na dinamização e no desenvolvimento da *sensibilidade e adaptabilidade*.

Nesta perspectiva psicossociológica presenciamos a construção de agentes de mudança e de inovação tão necessários ao avanço de uma sociedade. A diversidade, a independência, a autonomia são promotoras não só de uma evolução pessoal mas, também, social. A reciprocidade das perspectivas psicológicas e sociológicas são importantes para uma melhor compreensão da necessidade de êxito e para um discernimento mais global deste traço de personalidade.

7.2. Atribuição, Competência e Responsabilidade

Uma pessoa competente é por definição, aquela que mostra possuir aptidões ou capacidades que lhe permitem desempenhar sempre com êxito uma dada tarefa, ou outras semelhantes. Esta situação previsível imprime uma responsabilidade no sujeito de não desiludir os outros, de não derrubar as expectativas que depositaram nas suas competências.

O sentir-se competente dependerá do modo como o sujeito realiza a sua atribuição de responsabilidade aos resultados positivos ou negativos, e de como avalia a sua eficácia numa dada situação.

Diversos estudos notaram que as pessoas tendem a atribuir o sucesso a factores internos e o insucesso a factores externos (Bradley,1978; Zuckerman,1979: cit.Barros e Barros,1990).

A habilidade para interagir com os outros de um modo competente e bem sucedido tem uma grande importância em todas as etapas da vida dum humano. Mas o fracasso numa tarefa pode ter consequências para toda a vida., pelo que, requer um estudo aprofundado para se poder criar *estratégias de prevenção do fracasso*.

O que se entende por *competência social* ou *adequação social* ? Lindsay (1987) a partir de dois autores:

- *Uma pessoa pode ser vista como socialmente adequada se é capaz de afectar o comportamento dos outros no sentido que tenciona e que a sociedade aceita (Trower et al.1978).*
- *O termo competência social é um termo geral que reflecte o juízo de alguém, na base de um certo critério, que a realização da pessoa é adequada à tarefa social (Mc Fall,1982).*

propõe que os dois termos são sinónimos. Segundo o autor, mesmo que a competência social seja vista como dependente das consequências ou do resultado das interacções pessoais dum indivíduo ela é mais determinada pela reacção dos outros. A competência social não é tanto o que a pessoa faz mas, como é que a realização é avalida pelos outros.

A evidência sugere que uma grande gama de factores influencia os julgamentos de uma competência social, pelo que surge como constructo multidimensional. É no entanto possível categorizar em dois grupos maioritários, aqueles que se relacionam com o individual e os que se relacionam com o ambiente e os outros.

As pessoas não interagem independentemente uma das outras, por isso, é importante considerar o modo como cada pessoa influencia o seu ambiente e como é influenciado por ele. Rathjen (1980, cit.Lindsay,1987) inspirado em Bandura refere que as pesquisas recentes em psicologia social sugerem que o quadro da interacção social deverá ser recíproco quando estabelece a relação de ambos: a pessoa alvo e os factores do seu ambiente. Assim, considera que será mais útil conceptualizar a competência social como um produto da interacção entre a pessoa e a situação.

Nesta perspectiva, estes juízos sobre a competência social são determinados não só pelo que a pessoa faz mas, onde faz isso,com quem,quando e quais as

características da pessoa que faz o juízo. A escolha da resposta feita pela personalidade pode também ser influenciada por variáveis ambientais como o *reforço*, *modelagem* e *sugestão* de certas acções.

Os indivíduos que são incapazes de identificar a natureza da ocorrência de uma situação problema, para gerar respostas alternativas, para prever as consequências prováveis e para seleccionar as respostas apropriadas são incapazes de se comportarem da melhor maneira nas interacções sociais. Mesmo que, as aptidões existam, é ainda assim necessário para a pessoa ser capaz de planear a resposta incorporando uma vasta gama de comportamentos e sequenciá-los apropriadamente (Lindsay,1987).

Considere-se ainda a ***percepção social*** dum sujeito, isto é, o modo como ele interpreta a realidade que o rodeia em função dos seus esquemas neurológicos, conativos, cognitivos, afectivos, físicos e valorativos. Assim, pode acontecer que um indivíduo interprete os outros como aversivos e nunca amigáveis ou encorajadores, pelo que, continua a persistir com os seus comportamentos inadequados. Por isso, é importante que sejamos capazes de entender e interpretar correctamente o comportamento e os sentimentos dos outros;pelo que cada personalidade tem de se auto-observar dum modo real e perceber correctamente os resultados da sua performance, o êxito das suas próprias acções e o tipo de resposta que transmite aos outros. Isto é, tem de emitir respostas apropriadas de ajustamento pessoal e social de modo a que possa classificar correctamente o seu próprio comportamento passado, presente e futuro, e percepção adequada o comportamento dos outros.

Podem ser considerados três tipos de competência para os estudantes universitários (Ferreira e Hood,1990) :

- (a) competência intelectual
- (b) destreza física e manual
- (c) competência interpessoal.

Os autores, inspirados na perspectiva de Erikson, consideram que tornar-se competente é o primeiro vector do desenvolvimento na fase de jovem adulto, pelo que, deverá ser considerado um momento importante na edificação de uma personalidade saudável.

No dia a dia, cada personalidade desenvolve, integra e constroi as facetas do seu EU, direccionando-o numa dimensão positiva ou negativa. O melhor conhecimento

do julgamento que cada pessoa faz de si própria possibilita uma actualização e consequente aperfeiçoamento do EU.

Se este processo for consciente sentir-se-à responsável pelos seus actos e sentimentos, pelo que direccionará os seus investimentos de modo a serem gratificantes, promotores de desenvolvimento/aprendizagem, proporcionando a si própria uma melhor satisfação pessoal e social.

Conforme foi referido anteriormente, a auto-estima é uma faceta do próprio auto-conceito, constituindo assim um processo de avaliação queo indivíduo estabelece àcerca das suas qualidades e desempenhos. A auto-estima é definida como a parte afectiva do auto-conceito em que a pessoa faz julgamentos de si própria, ligando sentimentos de bom e de mau aos dados da sua própria identidade (Vaz Serra,1986).

A avaliação é significativa para o comportamento humano, uma vez que é, o ponto de partida do aspecto afectivo e emocional. Para Wells e Marwell (1976) há duas grandes sub-divisões da auto-estima:

- **auto-estima baseada num sentido de competência,poder ou eficácia;**
- **auto-estima baseada num sentido de virtude ou valor moral.**

A primeira está intimamente ligada à execução eficaz e aos processos de auto-atribuição e de comparação pessoal.A segunda,uma vez que é considerada representativa do valor pessoal,está ligada às normas e valores rspeitantes ao comportamento pessoal e interpessoal,em termos de justiça,reciprocidade e de honra.

As consequências das **atribuições** dependem de duas ordens de factores (Weiner,1979:cit. Matos e Vaz Serra,1990):

- inerentes ao indivíduo (internos)-: **aptidão e esforço**,
- inerentes ao meio (externos)-: **sorte e dificuldade da tarefa**.

Saliente-se que quando as acções são atribuídas à pessoa,o indivíduo tende a reconhecê-las como intencionais; se atribuídas ao ambiente reconhece-as como devidas ao acaso.

Weiner sugere um esquema de classificação de três direcções, onde as atribuições causais podem ser representadas em função da sua:

- **estabilidade** (estável / instável),
- **local de controlo** (interno / externo),
- **especificidade**(controlável / não controlável).

Abramson, Seligman e Teasdale (1978) classificam os **estilos de atribuições** em três categorias;que na realidade se encontram presentes em simultâneo:

- *internalidade /externalidade*
- *estabilidade /instabilidade*
- *especificidade / globalidade.*

Estas categorias são passíveis de serem encontradas e diferenciadas numa tarefa em relação ao **êxito** e **fracasso** obtido:

- Atribuição interna** : o indivíduo refere que o resultado de uma tarefa é devido a si.
- Atribuição externa** : o resultado de uma tarefa é devido a factores de sorte ou acaso.
- Atribuição de estabilidade** : o indivíduo afirma que em situações futuras idênticas é possível obter resultados diferentes.
- Atribuição de instabilidade** : a pessoa afirma que no futuro obterá resultados diferentes.
- Atribuição de globalidade** : o indivíduo menciona que o seu resultado obtido é possível ser generalizado a outros desempenhos.
- Atribuição de especificidade** : o resultado obtido pelo sujeito fica segundo ele limitado àquela situação.

A combinação destas situações atribucionais, em função dos êxitos ou fracassos alcançados, evoca respostas emocionais e influência a interrupção ou continuidade da tarefa ou de tarefas semelhantes.

As consequências das atribuições fazem-nos perceber o quanto o sujeito pode determinar o acontecimento da qualidade do seu desempenho. Daqui resulta que (Matos e Vaz Serra,1990) :

1. *Se um indivíduo faz uma atribuição interna para o êxito que pontualmente alcança,este facto ocasional vai contribuir para a permanência nessa tarefa ou noutras semelhantes (o inverso para o fracasso).*
2. *Se fizer uma atribuição externa para o fracasso (as culpas são atribuídas a factores do meio) é capaz de manter expectativas futuras de êxito naquela tarefa específica.*

Segundo Kelley e Michela (1980;cit.Matos e Vaz Serra,1990) a **atribuição interna para o êxito**, tende a propiciar sentimentos de orgulho;e para o **fracasso** gera sentimentos de vergonha. Pelo que, a atribuição interna se mostra significativa para influenciar a auto-estima e o auto-conceito de uma personalidade.

No dia a dia das personalidades em acção, os acontecimentos idênticos ocorrem frequentemente. Tal repetição proporciona que cada sujeito crie expectativas no sentido de associar uma determinada causa a um dado efeito (ou vice versa). O processo decorre de um modo automático, sem muitas vezes ter em conta uma informação completa sobre a circunstância em que ocorre.É assim que se criam os **estilos de atribuições**,isto é, o indivíduo liga de forma automática dadas causas a certos efeitos.

Os estilos de atribuições surgem ligados à auto-estima, ao auto-conceito, à motivação para a realização, à capacidade auto-afirmativa e à formação de repostas emocionais. Citando vários autores Matos e Vaz Serra (1990) salientam que:

(1) *Certas estratégias de atribuição preservam a auto-estima do indivíduo (Alkin e Baumgardner,1985):*

- *efectuar atribuições externas para o fracasso separa o desempenho da avaliação pessoal e contribui para preservar a auto-estima;*
- *efectuar atribuições internas para o êxito,aumenta a qualidade positiva dos efeitos e a melhora a auto-estima.*

(2) *Os deprimidos apresentam um estilo próprio de atribuições,responsável pelo seu estado afectivo. Para Abramson, Seligman e Teasdale (1978) essas pessoas*

tendem a efectuar uma atribuição interna,estável e global para o fracasso, e externa ,instável e específica para o êxito.

- (3) *Tanto se pode dizerque são as atribuições que causam a depressão ,como é o estado depressivo que proporciona um tipo de atribuições (Dintzer,1978).*
- (4) *O auto-conceito está correlacionado de forma positiva e significativa com a internalidade ,quando os resultados das tarefas são positivos. Se são negativos o auto-conceito relaciona-se de forma positiva e significativa com a externalidade Foi igualmente encontrada uma correlação positiva e significativa entre internalidade e a importância dada à situação (Vaz Serra,Gouveia et al.,1986).*

Reflectindo sobre estes estudos, os autores parecem estar de acordo que os resultados obtidos mostram que um *bom auto-conceito* será aquele que é capaz de utilizar estratégias que evitem a agressão à sua eficácia e à aceitação pessoal (Figura 3).

Brewin (1981) salientou que quanto mais elevado for o *auto-controlo interno*, maior será a tendência para o indivíduo sentir **responsabilidade** pelos resultados positivos.

Barros e Barros (1990) procuraram responder à seguinte questão: em que medida a distinção entre a atribuição de responsabilidade pelos resultados positivos e negativos se relacionam com a crença que a pessoa tem de poder controlar ou não o que lhe acontece e os resultados que obtém ?

A sua hipótese inicial confirmou-se, isto é, quanto mais elevado for o locus de controlo interno, maior é a tendência do indivíduo para sentir responsabilidade pelos resultados positivos. Assim, os resultados da investigação revelaram existir uma correlação entre *a atribuição da responsabilidade pelos resultados positivos e a internalidade*.

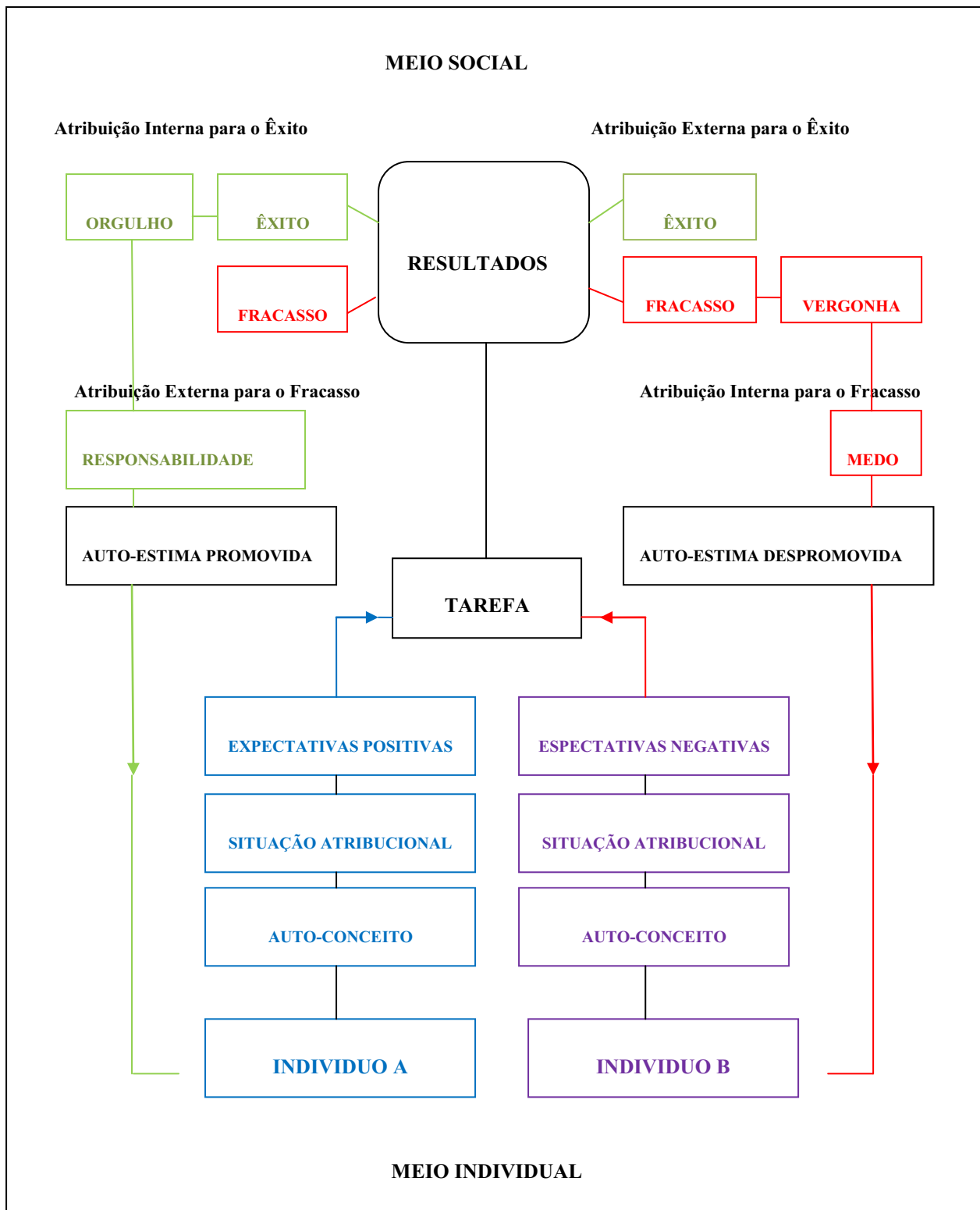


Figura 3: Um bom auto-conceito parece ser aquele que possui a capacidade de utilizar estratégias que evitem situações agressivas à eficácia e aceitação pessoal. Os estilos de atribuição estão vinculados à auto-estima, ao auto-conceito e à motivação para a realização.

A atribuição de responsabilidade por um dado resultado parece estar relacionada com a eficácia de uma pessoa numa dada situação. Relacionar a atribuição de responsabilidade com a crença de controlo dos resultados positivos ou a crença de controlo dos resultados negativos, pode ser importante para o modo como a personalidade define as suas estratégias e percepção das suas competências.

7.3. Medo do Êxito

Nos anos trinta Horner define o medo do êxito como uma *neurose de competição*, isto é, um constructo resultante de um conflito neurótico entre uma grande necessidade de vencer e a percepção de que um elevado êxito na realização resultará em consequências negativas.

Matina Horner (1969;cit.Pappo,1983) realizou um trabalho que abriu a porta para o conhecimento dos psicólogos sobre a existência do medo do êxito. A pesquisa realizada localizava o motivo do evitamento, no receio que as mulheres apresentavam relativamente ao reconhecimento social sustido por detrás do seu papel sexual. A investigação sugere que o constructo é um fenómeno exclusivo das mulheres.

Horner (1936,1937;cit. Fried-Buchalter,1992) descreve a origem da neurose de competição resultante de ambientes desfavoráveis, que valorizam de modo exagerado a **competição** e o **vencer**. O estudo realizado neste âmbito sugere que as crianças criadas nestes ambientes tendem a ter um desejo intenso de ser o(a) primeiro(a), ligado a uma ansiedade ao êxito orientada para a hostilidade, inveja dos companheiros e perda do afecto.

As investigações e os instrumentos de avaliação sobre o medo do êxito proliferaram podendo salientar-se alguns momentos importantes (Gelbort e Winer,1985):

- Horner,Tresemmer,Berens e Watson (1973) : *The empirically derived fantasy-based scoring system.*
- Pappo (1972) : *Fear of Success Questionnaire.*
- Zuckerman e Allion (1976) : *Fear of Success Scale.*

- Alpert e Haber (1960) : *Debilitating Anxiety Scale*; retirado de *Achievement Anxiety Test*, dos mesmos autores.
- Birney, Burdick e Teevan (1969) : *Hostil Press*.

Os resultados dos estudos sobre este factor sugerem que ele é independente de uma simples **auto-confiança**, embora os indivíduos mostrem uma intensa necessidade de vencer, sentem medo de vencer. Ligado a esta ambivalência está uma gama importante de consequências pessoais e inter-pessoais negativas. No entanto, o conflito que as pessoas experienciam entre a necessidade de vencer e os custos de vencer não é suficiente para deixar de se competir com êxito; pelo que, a utilização dos factores deverá abranger uma medida de medo do êxito independente da auto-confiança.

Sadd, Lenauer, Shaver e Dunivant (1978; cit. Fried-uchalter, 1992) investigaram duas medidas objectivas de **medo do êxito** (*Fear of Success*) e **medo de falhar** (*Fear of Failure*). Chegaram à conclusão que o primeiro não é um constructo unidimensional e que o medo do êxito e o medo de falhar encontram-se altamente correlacionados, apresentando nas suas medidas cinco factores ortogonais:

- (a) Preocupação sobre as consequências negativas do êxito.
- (b) Auto-desaprovação e Insegurança.
- (c) Medida de Ansiedade.
- (d) Atitudes ao êxito numa escola médica.
- (e) Motivação Extrínseca para vencer.

Dos vários factores, **(a)** é aquele que está mais próximo da definição do medo do êxito proposto por Horney. O estudo de Sadd *et al.* (1987) sobre os itens das diversas escalas de medo do êxito reflectem uma preocupação dos indivíduos sobre a inveja, exploração, crítica, sabotagem, rejeição, responsabilidade e pressão persecutória ao êxito.

O medo de falhar surge do contacto com a realidade de que esforçar-se ao máximo nem sempre resulta em êxito e que falhar leva a uma perda de auto-estima e a uma perda de valor aos olhos dos outros.

Os indivíduos com medo do fracasso tendem a estabelecer objectivos para eles próprios que são altamente irreais, pelo que, evitam qualquer teste real sobre as suas

actuais aptidões. Os sujeitos mostram-se modestos e inadaptados, pois a sua preocupação vai no sentido de serem aceites pelos outros.

Os itens da Escala de Medo do Êxito de Sadd *et al.* (1978) procurou medir as **percepções dos benefícios do êxito**, os presumíveis **custos do êxito** e o **valor relativo do êxito** em comparação com as alternativas. Vários itens surgem para extrair o domínio do baixo nível de auto-confiança.

A **compreensão consciente do fim** é também o reconhecimento de que o êxito é uma possibilidade iminente. A atribuição de um significado negativo à obtenção de um elogio pessoal, a um alto grau na escola ou a qualquer outro *feedback* significativo leva o indivíduo a perceber tais acontecimentos como sinais a estímulos perigosos ou ameaças que estavam prestes a aproximarem-se.

A resposta comportamental de um sujeito à percepção do medo do êxito individual leva-o a direccionar as suas actividades de modo a minimizar o perigo, isto é, a sabotar o que é percebido como êxito.

Quanto mais o êxito estiver longe do conhecimento, quanto mais ele se afastar de ser reconhecido de modo consciente pelo medo do êxito individual, este distanciamento possibilita a capacidade de responder ao desejo de ter êxito e de o avaliar adequadamente. Neste sentido, a teoria do medo do êxito mostra uma inacção individual da motivação positiva para obter competência.

Pappo (1983) salienta dois estudos : o de White (1959) e o de Sullivan (1953). White defende que o sentimento de eficácia envolve satisfação, é a experiência agradável de interagir com o ambiente que aumenta a motivação individual de desenvolver a competência. O **desenvolvimento da competência** deveria ser um processo contínuo e intrínsecamente agradável.

O principal aspecto da etiologia do medo do êxito refer-se aos indivíduos que iniciam esforços no ensino são afectados pelas interacções pais-crianças. As reacções negativas de um dos pais ou de ambos aos movimentos da criança perante a competência e êxito, podem desencadear muitas forças neuróticas, tais como : o próprio **medo dos pais ao êxito**, o próprio medo dos pais à capacidade da criança para exceder o seu próprio nível de realização, ou a necessidade de deixar a criança dependente.

O tipo de respostas são na sua maioria restritos aos casos e às áreas de realização que reflectem as próprias dificuldades dos pais. Já se assumiu que a criança

movimentar-se-à para obter êxito sómente em àreas específicas que foram afectadas por reacções destrutivas por parte dos pais.

A teoria de Sullivan (1953) oriunda da psiquiatria interpessoal propõe que as reacções parentais mais destrutivas são induzidas pela ansiedade. A formulação do processo de transmissão da ansiedade dos pais e das suas consequências do desenvolvimento dos modelos comportamentais das crianças são especificamente aplicáveis a este modo de conceptualizar o medo do êxito.

Nesta perspectiva, uma criança, que foi confrontada com a ansiedade parental à aproximação do êxito, tornar-se-à nesta circunstância muito ansiosa. A intrusão de ansiedade a esta aproximação do êxito faz com que a criança funcione menos bem e diminui as suas potencialidades de êxito.

A discussão sobre este tema sugeriu que o **medo do êxito pessoal** influencia a orientação da tarefa e focaliza o interesse fora dos prazeres intrínsecos da tarefa da significância do acontecimento do êxito.

O indivíduo está capaz de prosseguir com a actividade sem a realizar conscientemente, dado que é proibida pelos pais. O prazer intrínseco da acção vem da própria actividade e não do desenvolvimento da competência.

Numa situação de sucesso os indivíduos com medo do êxito expressam-se do seguinte modo:

- a) Se um indivíduo com medo do êxito é confrontado com uma evidência externa que de facto obteve êxito, sente-se forçado a dizer que se encontra envolvido numa actividade proibida, pelo que, se mostra ansioso e tende a sabotar o êxito. A introdução da ansiedade afecta adversamente o funcionamento da pessoa, logo afecta a sua *performance*.
- b) Nestas condições de medo do êxito os mecanismos de defesa das pessoas funcionam efectivamente de modo a lidar com a situação de que o acontecimento do êxito surge numa área proibitiva.

Pappo (1972,1983) concluiu que o nível elevado de medo do êxito individual era uma resposta ansiógena aos acontecimentos do êxito e a expectativas negativas relativas a esse acontecimento. O autor considerou que os indivíduos nestas

circunstâncias apresentam as seguintes características que serviram de base para a construção de um instrumento para identificar os indivíduos nestas circunstâncias:

- *Auto-dúvida.*
- *Baixa auto-estima.*
- *Preocupação com os aspectos relativos da situação.*
- *Orientação competitiva.*
- *Tendência a repudiar a sua competência.*
- *Auto-sabotagem comportamental.*

Em contraste com o trabalho de Matina Horner (1969) em *Motive to Avoid Success among Women* as diferenças de sexo não surgiram, mostrando-se equivalente para os indivíduos dos dois sexos. As pessoas identificadas com alto nível de sucesso académico tendem a encaixar num comportamento de auto-sabotagem; com a aproximação do êxito relatam auto-dúvida e auto-avaliação negativa, colocam em evidência o facto de estarem preocupados com a avaliação e competição e mostram tendência a rejeitar ou repudiar a sua competência académica.

Num estudo apresentado por Shneidman (1984) foi estudada a vida de onze advogados relativamente à sua vida : ocupacional; matrimonial (relações com a esposa); familiar (relações com os filhos); auto-satisfação ou auto-realização (a vida de relação como pessoa total). Em geral, o alto nível de êxito ao longo de toda a sua vida estava relacionado com .

- *auto-confiança*
- *abertura*
- *espontaneidade*
- *elevado número de interesses culturais*
- *relativa liberdade nos sentimentos perversos de hostilidade, irritabilidade e insatisfação.*

Este estudo procurou identificar algumas características da personalidade, que possam estar relacionadas com diferentes níveis de êxito, na vida dos membros de um grupo de relativo sucesso.

O grupo de advogados com mais momentos de êxito profissional apresenta indivíduos mais capazes, conscientes, responsáveis e de inteligência rápida; que raramente apresentam comportamentos inadequados ou de preguiça. Um outro grupo de advogados caracterizado por indivíduos com sentimentos de frustração, solidão e menos facetas de criatividade, imaginação e impulsividade, não estava tão relacionado com comportamentos de êxito.

A cólera, crueldade, hostilidade incapacitante e irritabilidade (síndrome de negatividade) são menos frequentes no primeiro grupo. Quanto aos outros advogados, eles caracterizam-se por serem prudentes, deprimidos, insatisfeitos, frustrados e com tendência à solidão.

Shneidman (1984) salienta ainda a importância de um bom ambiente conjugal (relação com a esposa) para alcançar êxito. Neste estudo, o papel de uma esposa competitiva ou indiferente (por oposição a uma companheira de apoio ou suporte) pareceu ser fatal nos acontecimentos de algumas pessoas.

Durante as últimas décadas os psicólogos sociais e da personalidade colocaram a sua atenção no esforço de pesquisa das atribuições causais para experiências de êxito e de fracasso. Inspirados em Weiner (1985) procuraram uma relação entre atribuições de êxito ou fracasso e as expectativas perspectivando êxito futuro. As reacções afectivas para acontecimentos de realização e a persistência de fracasso passaram a constituir o seu objecto de estudo.

As atribuições causais surgem como determinantes na motivação e no comportamento (por exemplo, no comportamento de apoio; decisões de palavra; parar de fumar), isto é, constituem factores importantes na determinação da realização comportamental (Russell *et al.*, 1987).

Ao ter acesso directo ao modo como o atribuidor percebe a causa apresentada compreende-se melhor a dinâmica da pessoa para a realização de um acontecimento e pode-se ter acesso e até prever o tipo de estratégias que utiliza para apresentar certas dimensões causais.

Alden (1987) refere que se acreditata que as atribuições causais jogam um papel importante nas condições de timidez, solidão, ansiedade social. A observação clínica e a pesquisa empírica sugerem que os indivíduos com disfunção social têm tendência a assumir a responsabilidade para acontecimentos sociais negativos e a não aceitar com igual frequência o seu valor pessoal para os acontecimentos positivos

Segundo o autor, as reações cognitivas dos indivíduos ansiosos e não ansiosos para determinadas interações sociais diferem entre si. Os últimos esperam lidar com as interações de fracasso ou de êxito de um modo positivo. Neste sentido, se for fornecido aos indivíduos socialmente ansiosos um modo de lidar adequado para as múltiplas situações que podem ocorrer, poder-se-á verificar um aperfeiçoamento e uma mudança nas suas atribuições de responsabilidade para os diversos acontecimentos sociais. O treino a ser estruturado com os indivíduos ansiosos mostrará uma progressiva modificação das suas atribuições. O esforço interno efectuado revela-se e mostra a formação de novas aptidões sociais.

Schwartz *et al.* (1986) realizaram uma investigação que mostrou que os sujeitos que experienciam um falhanço ou fracasso pessoal são mais ansiosos e deprimidos do que aqueles que experienciam um fracasso universal. Os resultados sugeriram que contrariamente ao que habitualmente se pensa, as pessoas vulneráveis ao *stress* não se esforçam de um modo indiscriminado para alcançar êxito; isto é, estes sujeitos dispendem baixos níveis de energia quando se encontram em situações nas quais os seus esforços são irrelevantes para se realizarem ou alcançar êxito.

Os autores referem ainda que, numa situação de fracasso a conceptualização dos comportamentos competitivos e ambiciosos reflectem uma atenção especial para manter o controlo. Na condição de fracasso pessoal existe uma possibilidade de controlar e de até ser bem sucedido na tarefa; ou de continuar o esforço para alcançar o êxito. Na condição de fracasso universal os indivíduos muito ansiosos ou vulneráveis ao *stress* dispendem baixos níveis de esforço e não utilizam as suas aptidões.

Greenberg e Psyszynski (1986) sugerem que imediatamente depois de um acontecimento os indivíduos depressivos e não depressivos são mais auto-focados depois de falhar, do que logo a seguir a alcançar uma realização com êxito.

Os autores adiantam a hipótese de que imediatamente a seguir a um facto os dois tipos de indivíduos apresentam uma **auto-focagem** mais elevada depois de falhar, devido a preocupações auto-regulatórias. No entanto, os indivíduos com tendência à depressão persistem em altos níveis de auto-focagem depois de falhar do que a seguir a

obterem êxito. Os indivíduos não deprimidos apresentam o contrário, obedecendo hedonicamente ao modelo do benefício.

Pyszczynski e Holt (1987) examinaram pessoas depressivas e não depressivas relativamente aos julgamentos de probabilidade de ocorrerem acontecimentos positivos e negativos em relação a eles próprios e aos outros. Os autores observaram que os indivíduos depressivos são geralmente menos otimistas e registam os acontecimentos positivos como mais prováveis de acontecer aos outros do que a eles. Contrariamente, os indivíduos não deprimidos registam os acontecimentos positivos como mais prováveis de lhes acontecer do que os negativos.

Num segundo momento, os autores investigaram os níveis diferenciais da atenção auto-focada relativamente aos dois tipos de pessoas. Concluíram que as pessoas deprimidas encaixam nos altos níveis de auto-focagem, sugerindo que elevados níveis de auto-focagem medeiam parcialmente o pessimismo depressivo relativamente aos *acontecimentos de vida futuros*; sendo o contrário igualmente verdade.

Uma reflexão sobre estas investigações, (auxiliada pela perspectiva de Beck 1967)), leva a salientar que um **optimismo sobre si próprio, o seu mundo e o seu futuro**, conduz a atitudes e sentimentos positivos e adaptativos para a construção de uma vida perspectivada na expectativa de um futuro promissor. Uma personalidade que vivencie este ambiente pessoal estará mais capacitada para alcançar êxito na sua vida pessoal e social.

No livro de Miller , *O sorriso aos pés da escada*, o autor refere-se à grande descoberta do palhaço , como algo de magnífico, súbito mas essencial à vida :

E eis que de repente lhe surgiu a ideia - tão simples! - que ser um zé ninguém ou ser Alguém ou ser mesmo toda a gente não o impedia de ser ele próprio. Se era realmente um palhaço, então sê-lo-ia sempre e sempre, desde a hora matinal do levantar até ao momento de fechar os olhos. Durante a temporada ou fora dela, por contrato ou simples prazer, continuaria palhaço. De tão inalteravelmente convencido desta sabedoria, que queria já começar - mesmo sem caracterização, sem fatiota, sem acompanhamento do velho e guinchante violino. Tornar-se-ia de tal forma ele próprio que só a verdade, esta verdade que ardia agora nele como um incêndio, seria reconhecível. (49- 50)

O palhaço tinha descoberto quem era, o que era capaz de fazer, e o mais importante, tinha decidido ser *ele próprio*. Uma vida com um futuro promissor só poderá ser estruturada

desta forma. Neste sentido, cada personalidade não poderá rezear o seu próprio êxito, nem negar a expectativa ou a possibilidade dele vir a ocorrer.

Cada pessoa deve aceitar sentir a emoção e a responsabilidade de ser ela própria, agarrar a oportunidade de desenvolver as suas aptidões, experimentar as suas competências e ensaiar novas aprendizagens. Estas actividades só terão sentido num ambiente atribucional positivo que possibilite expectativas positivas de internalidade e uma compreensão adequada do meio social circundante.

Não convém que a personalidade encontre refúgio na sua máscara, só através da descaracterização ela sabe realmente quem é, e só a partir desse momento lhe é permitido confrontar-se consigo própria, dialogar internamente e externamente.

O aprofundamento da comunicação individual/social contribui para a valorização da personalidade esclarecida, que concomitantemente não rezeará as suas potencialidades, nem terá medo do êxito.

8. MATERIAL E MÉTODOS

8.1. A AMOSTRA

No seu conjunto a amostra é constituída por 277 indivíduos retirados da população geral., sendo 123 do sexo masculino e 154 do sexo feminino, (Quadro 1).

As **idades** oscilaram entre os 20 e os 60 anos. Contudo não registámos diferenças estatísticas significativas entre as médias dos homens e das mulheres.

	TOTAL	HOMENS	MULHERES
N	277	123	154
IDADE			
Média	27.314	27.504	27.162
D.P.	8.566	8.550	8.603

QUADRO 1- Idade dos elementos da amostra

GRUPO ETÁRIO	TOTAL	HOMENS	MULHERES
20's	191	81	110
30's	58	31	27
40's	19	7	12
50's	8	3	5
60's	1	1	0

QUADRO 2- Grupos etários

As idades encontram-se compreendidas entre os 20 e os 60 anos. O indivíduo mais velho pertence ao sexo masculino e apresenta a idade de 60 anos (Quando 2).

A média das idades foi de 27 anos. Os **grupos etários** que reuniram maior número de indivíduos foram o 2 (dos 20 aos 29 anos) e o 3 (dos 30 aos 39 anos), (Quadro 2 e Gráfico I).

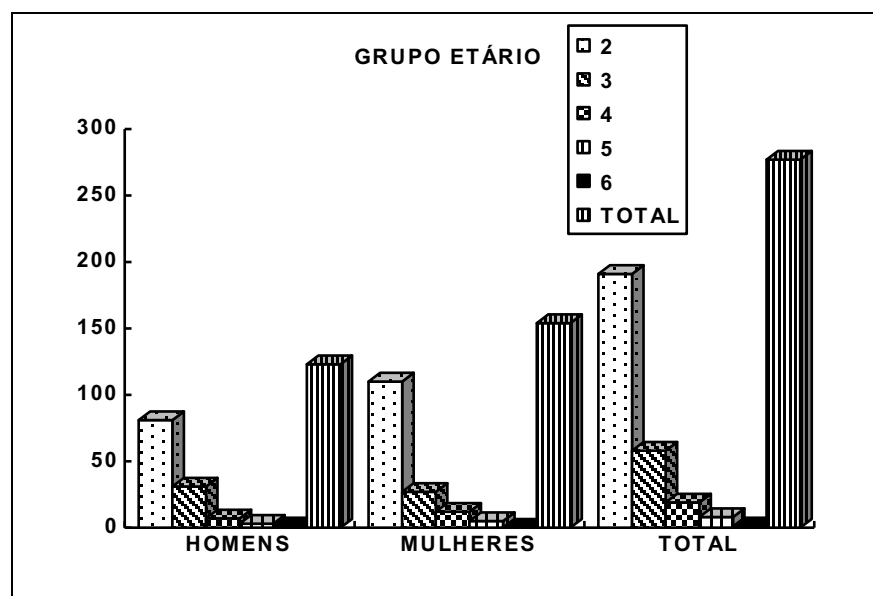


GRÁFICO I – Grupos etários

Em relação ao tipo de **profissão**, trabalho ou ocupação dos indivíduos foi considerado:

- 1- *não estudante ou não exerce nenhuma profissão;*
- 2- *estudante;*
- 3- *exerce uma profissão;*
- 4- *trabalhador / estudante.*

A maioria dos indivíduos são estudantes (Quadro 3 e Gráfico II).

<i>PROFISSÃO</i>	<i>TOTAL</i>	<i>HOMENS</i>	<i>MULHERES</i>
<i>1</i>	5	3	2
<i>2</i>	162	63	99
<i>3</i>	106	53	53
<i>4</i>	4	4	0

QUADRO 3 – Actividade profissional dos elementos da amostra

A maioria dos indivíduos são estudantes (Quadro 3 e Gráfico II), pelo que se trata de uma população que ainda não entrou concretamente no mundo do trabalho.

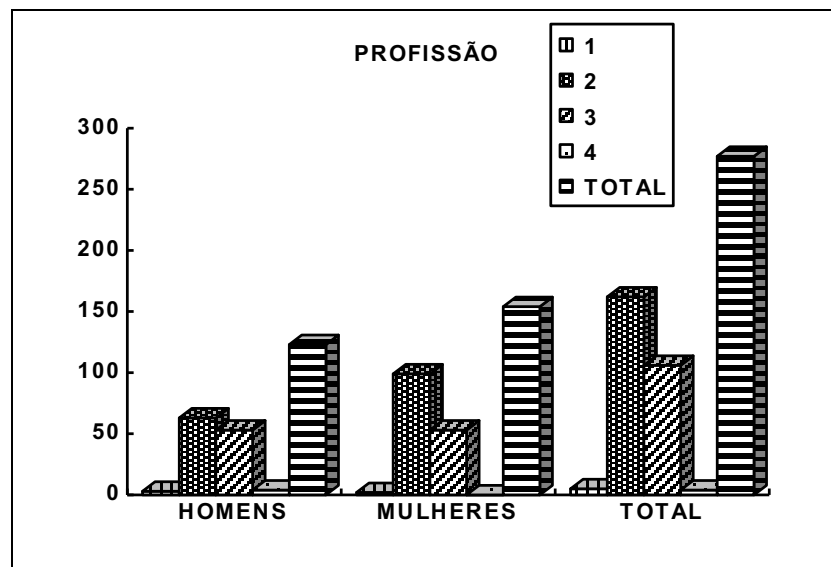


GRÁFICO II – Actividade profissional

As **habilitações** foram representadas através de:

- 1- 4º ano de escolaridade ou mais;
- 2- 9º ano de escolaridade ou mais;
- 3- igual ou superior ao 12º ano de escolaridade;
- 4- Licenciatura;
- 5- mais do que Licenciatura;

<i>HABILITAÇÕES</i>	<i>HOMENS</i>	<i>MULHERES</i>	<i>TOTAL</i>
<i>1</i>	13	7	20
<i>2</i>	14	11	25
<i>3</i>	74	116	190
<i>4</i>	19	19	38
<i>5</i>	3	1	4
<i>TOTAL</i>	123	154	277

QUADRO 4 – As habilitações dos indivíduos da amostra

Registou-se maior frequência do grupo 3 (Quadro 4 e Gráfico III) pelo que constatamos que se tratam de personalidades com um nível de conhecimentos superior à escolaridade obrigatória.

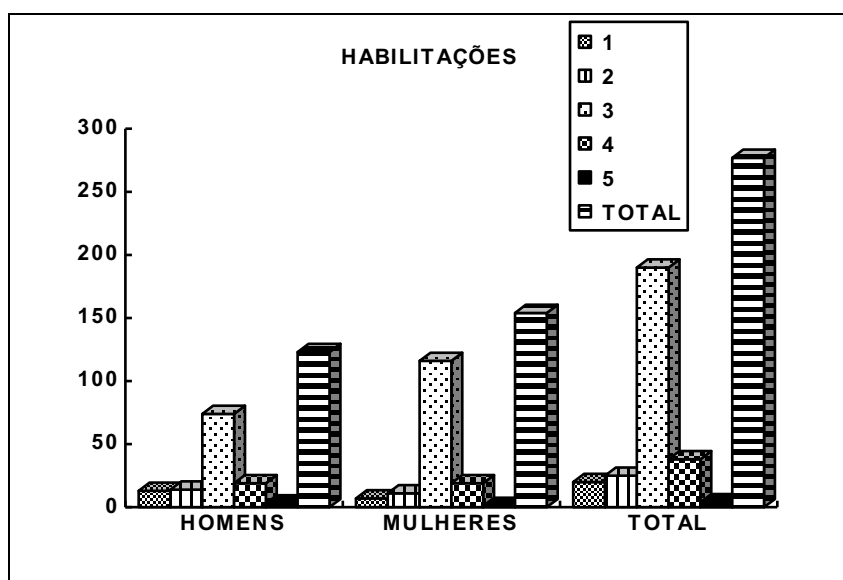


GRÁFICO III – Habilitações dos indivíduos da amostra

Considerando a população dividida por **estado civil** :

1- *Solteiro (a)*;

2- *Casado (a)*;

3- *Divorciado (a)*;

4- *Viúvo (a)*;

Verificou-se que a maioria dos sujeitos pertencem ao estado civil de solteiros (Quadro 5 e Gráfico IV).

<i>ESTADO CIVIL</i>	<i>HOMENS</i>	<i>MULHERES</i>	<i>TOTAL</i>
<i>1</i>	80	104	184
<i>2</i>	43	46	89
<i>3</i>	0	2	2
<i>4</i>	0	2	2
<i>TOTAL</i>	123	154	277

QUADRO IV – Estado civil dos elementos da amostra

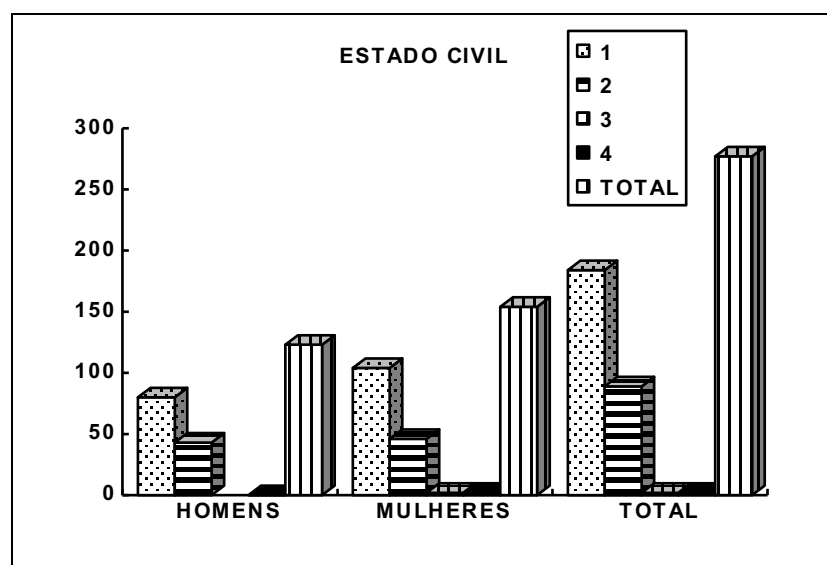


GRÁFICO IV– Estado civil dos elementos da amostra

A população em geral foi representada por indivíduos que afirmaram nunca terem sofrido de **perturbações emocionais** (N = 229 , 138 do sexo masculino e 91 do sexo feminino), (Gráfico V).

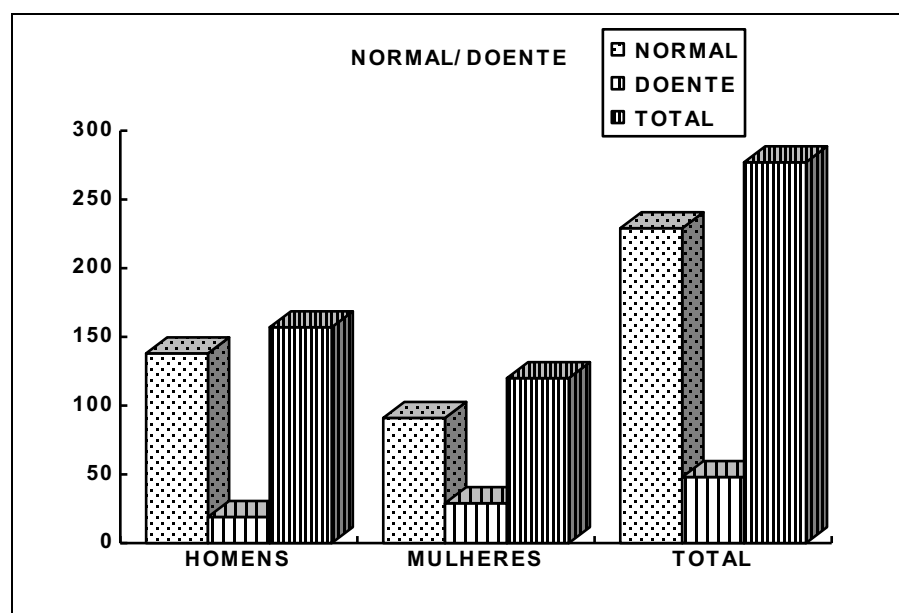


GRÁFICO V – Percentagem de indivíduos que referiram terem sofrido ou não, de perturbações emocionais.

8.2. Instrumentos de medida

A fim de medir as diversas variáveis utilizamos os instrumentos a seguir designados.

As escalas de *EAS de Temperamento*; *Apoio Social* e *Medo do Êxito* foram traduzidas e adaptadas à população portuguesa pela autora do presente trabalho.

a) *AUTO-CONCEITO*

Para este propósito foi utilizado o *Inventário de Auto-Conceito* (IAC) construído por Vaz Serra em 1985. Esta escala tem por objectivo medir os aspectos emocionais e sociais de uma personalidade.

É uma escala de tipo *Likert* constituída por 20 *items*, bons discriminadores de grupos extremos, com uma estabilidade temporal e uma correlação altamente significativa com o escore global. Foi construída no sentido de que, quanto maior for o escore obtido, melhor é o auto-conceito percebido pelo sujeito.

Através de uma análise factorial foram encontrados seis factores, salientando-se os dois primeiros: *Aceitação/ Rejeição Social* (F (1)) e *Auto-Eficácia* (F (2)).

b) *TEMPERAMENTO*

Para este propósito foi utilizada a escala *EAS Temperament Survey for Adults* de Buss e Plomin (1984) que mede o Temperamento a partir de cinco escalas:

--*Sociabilidade* (T (1)),

--*Actividade* (T (2)),

--*Emocionalidade* (T (3)),

--*Cólera* (T (4)),

--*Medo* (T (5)).

O desenvolvimento do temperamento de sociabilidade requer uma análise das recompensas sociais, que inclui a partilha de actividades e a capacidade de resposta aos outros.

A emocionalidade como temperamento pode ser indicadora do desenvolvimento da angústia ou estados de depressão, se apresentar altos níveis de emoções de medo e de cólera.

O instrumento é constituído por 20 *items* e foi utilizada uma escala de tipo *Likert* de cinco pontos. Os *items* descrevem uma medida da percepção dos indivíduos do modo como se relacionam com os outros socialmente. Este instrumento direcciona no sentido de uma personalidade temperamental.

c) APOIO SOCIAL

Para este propósito, foi utilizada a *Multidimensional Support Scale*, originariamente criada por Neuling e Winefield (1988), modificada por Winefield, Winefield e Tiggemann (1992), para ser aplicada a adultos jovens saudáveis.

Consiste numa escala de tipo *Likert*, em que cada *item* pode ser classificado em quatro categorias diferentes, em três secções. Uma procura avaliar o apoio da família e dos amigos íntimos (**A (1)**); outra é utilizada para apreender o apoio recebido por colegas ou pessoas da mesma idade e igual actividades (**A (2)**), e a terceira avalia o apoio das pessoas que representam um tipo de autoridade para os indivíduos (ex. superiores hierárquicos, chefes, professores) (**A (3)**).

Paralelamente a cada apoio percebido era pedido o grau de satisfação/insatisfação do apoio fornecido, respectivamente (**G (1)**, **G (2)**, **G (3)**).

d) MEDO DO ÊXITO

Para medir este traço de personalidade foi utilizada a escala *The Fear of Success Scale* de Zurckerman e Allison (1976) apresentada no estudo de Fried-Buchalter (1992), que mostra a preocupação sentida por alguns indivíduos relativamente às consequências negativas do êxito.

Esta escala é constituída por 27 *items* e foi utilizada uma escala de tipo *Likert*. Os *items* descrevem uma medida das percepções correspondentes aos benefícios do êxito, o pressuposto do custo do sucesso e o relativo êxito em comparação com as alternativas. Foi construída no sentido de que quanto maior é o escore obtido, maior é o medo do êxito dessa personalidade (**MT**).

São distinguidos três factores: o *Impacto Negativo na Auto-Avaliação e Afecto* (**M (1)**), os *Custos Externos do Sucesso* (**M (2)**) e a *Percepção Positiva da Competição* (**M (3)**).

O primeiro factor (**M (1)**) reflecte a perspectiva de que o sucesso modifica as pessoas para pior tornando a sua vida mais triste e solitária, fazendo-as sentir muito sózinhas, com mais dificuldades já que são forçadas a desistir de coisas agradáveis. Indica o sentimento de resposta de que é melhor perder do que ganhar pelo que denota o embaraço de certos indivíduos quando elogiados.

O segundo factor (**M (2)**) diz respeito aos custos do sucesso relativamente à perda de amigos, a uma luta constante para estar no topo e à presença de um sentimento de perda da liberdade pela opressão de grande responsabilidade, levando a correr o risco de falsas amizades.

O terceiro factor (**M (3)**) reflecte o gosto da competição e as gratificações derivadas de ganhar e ao sentimento de ter êxito.

8.3. Metodologia de Observação

Os dados foram estudados através do programa Systat v. 5.0 para DOS e para Windows.

Determinamos médias, variâncias e desvios padrão para todas as variáveis, e com algumas delas efetuámos correlações de Sperman.

O grau de probabilidade (**p**) foi considerado e representado do seguinte modo :

---*significativo* para o valor de p igual ou menor que **.05** (*) ;

---*bastante significativo* quando p era igual ou menor que **.01** (**),

--- *muito significativo* para p menor ou igual que **.001** (***) .

Com vista a um melhor entendimento dos resultados totais e suas relações foi utilizada uma matriz de correlação de Pearson e uma matrix de probabilidades.

Para compreender as relações entre o Auto-Conceito e seus respectivos factores com os restantes grupos (Temperamento, Apoio Social, Medo do Êxito) foi efectuada uma correlação canónica.

No sentido de encontrar uma previsão das possíveis relações entre variáveis foi feita uma análise através de uma regressão *septwise*.

No sentido de encontrar uma previsão das possíveis relações entre variáveis foi feita uma análise de regressão *septwise*.

9. RESULTADOS

As correlações encontradas relativamente aos instrumentos utilizados, para medir o *Auto-Conceito*, *Temperamento*, *Apoio Social* e *Medo do Êxito*, apresentaram resultados muito significativos, indicando que realmente mediam o que se pretendia avaliar.

Numa panorâmica, os resultados indicam que um indivíduo que se relacione bem consigo próprio, que apresente um bom auto-conceito é uma pessoa que tem facilidade em comunicar com os outros, mostra-se sociável, não é facilmente emocionável (Quadro VII) e não tem medo com frequência.

Um indivíduo que se relacione bem consigo próprio é também uma personalidade acarinhada e apoiada de um modo geral pelas pessoas que a rodeiam, em especial pelos seus familiares e amigos íntimos.

O modo como a personalidade se percepçiona, a maneira de ser de um indivíduo podem constituir obstáculos para ele alcançar o êxito, nas suas mais diversas relações ou tarefas.

	T (1)	p	T (2)	p	T (3)	p	T (4)	p	T (5)	p
TT	.321	***	.669	***	.811	***	.646	***	.667	***
T (1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T (2)	.127	*	-	-	-	-	-	-	-	-
T (3)	-.036	N.S.	.390	-	-	-	-	-	-	-
T (4)	.050	N.S.	.502	***	.675	***	-	-	-	-
T (5)	-.011	N.S.	.284	***	.779	***	.303	***	-	-

QUADRO 6 - Temperamento

Conforme se pode observar no Quadro 6, as sub-escalas utilizadas para avaliar o *Temperamento* estão relacionadas entre si de um modo significativo, demonstrando que o instrumento media o que realmente pretendíamos.

Relativamente ao Quadro 7 e ao Quadro 8 poder-se-á tirar idênticas inferências. Como se pode constatar seguidamente, quer o instrumento de avaliação do *Apoio Social*, quer o do *Medo do Êxito* mostram resultados muito significativos com a sua própria escala.

	AT	p	A (1)	p	A (2)	p	A (3)	p	GT	p	G (1)	p	G (2)	p
AT														
A (1)	.691	***												
A (2)	.712	***	.343	***										
A (3)	.651	***	.189	**	.323	***								
GT	-.176	**	-.112	N.S.	-.057	N.S.	-.195	***						
G (1)	-.179	**	-.248	***	-.039	N.S.	-.072	N.S.	.744	***				
G (2)	-.135	**	.029	N.S.	-.161	**	-.151	*	.724	***	.477	***		
G (3)	-.116	N.S.	0.11	N.S.	.011	N.S.	-.253	***	.731	***	.354	***	.393	***

QUADRO 7 - Apoio Social

	MT	p	M (1)	p	M (2)	p	M (3)	p
MT	-	-	-	-	-	-	-	-
M (1)	.740	***	-	-	-	-	-	-
M (2)	.778	***	.573	***	-	-	-	-
M (3)	.537	***	.167	**	.295	***	-	-

QUADRO 8 - Medo do Êxito

Ao colocar a nossa atenção no Quadro 9 poder-se-á concluir que a Sociabilidade (T (1)), Emocionalidade (T (3)) e o Medo (T (5)) estão relacionados dum modo bastante significativo com o Auto- Conceito Global (FT), note-se que o primeiro dum modo positivo e os outros negativamente.

	FT	p	F (1)	p	F (2)	p
TT	-.046	N.S.	.008	N.S.	-.149	*
T (1)	.369	***	.415	***	.088	N.S.
T (2)	.056	N.S.	.071	N.S.	.068	N.S.
T (3)	-.255	***	-.206	***	-.255	***
T (4)	-.022	N.S.	-.073	N.S.	.028	N.S.
T (5)	-.270	***	-.164	**	-.338	***

QUADRO 9 - EAS de Temperamento e Auto-conceito

Através de uma análise minuciosa do Quadro 9 salienta-se que:

- O *Temperamento Global* (TT) está negativamente correlacionado com a *Auto-Eficácia* (F (2)).
- A *Sociabilidade* (T (1)) está correlacionada de modo muito significativo com o *Auto-Conceito Global* (FT) e com a *Auto-Eficácia* (F (2)).

- A *Emocionalidade* (T (3)) está relacionada negativamente de modo muito significativo com o *Auto- Conceito Global* (FF), *Aceitação/ Rejeição Social* (F (1)) e *Auto- Eficácia* (F (2)).
- O *Medo* (T (5)) está relacionado negativamente de modo muito significativo com o *Auto-Conceito Global* (FF) e a *Auto-Eficácia* (F (2)), e de modo bastante significativo com a *Aceitação/Rejeição Social* (F (1)).
- A influência da *Actividade* (T (2)) e da *Cólera* (T (4)) não se salientaram.

Neste sentido, um indivíduo com um bom auto-conceito parece ter facilidade em se relacionar com as outras pessoas, controla a sua emocionalidade de uma maneira adequada e enfrenta o seu quotidiano sm receios.

Podemos inferir que uma personalidade com estas características, não sentirá dificuldade em se integrar num grupo social, já que terá probabilidades de ser facilmente aceite por este. É de esperar que estas pessoas conviventes se auto-valorizem positivamente pelo que, revitalizarão o seu auto-conceito e aperfeiçoarão o seu grau de eficácia.

Os indivíduos considerados *temperamentais* tendem a apresentar elevados níveis de emocionalidade que lhes poderão proporcionar bloqueios comunicacionais com os outros, e conseqüentemente, acesso a situações desagradáveis, que fornecerão um terreno propício ao aparecimento de altos níveis de ansiedade e medos.

	FT	p	F (1)	p	F (2)	p
AT	.192	***	.206	***	.038	N.S.
A (1)	.185	**	.182	**	.052	N.S.
A (2)	.093	N.S.	.094	N.S.	.010	N.S.
A (3)	.108	N.S.	.153	*	.039	N.S.
GT	-.021	N.S.	.038	N.S.	-.086	N.S.
G (1)	-.096	N.S.	.023	N.S.	-.112	N.S.
G (2)	.041	N.S.	.081	N.S.	-.018	N.S.
G (3)	-.002	N.S.	.019	N.S.	-.058	N.S.

QUADRO 10 - Apoio Social e Auto-Conceito

Conforme podemos observar no Quadro 10 o *Apoio Social Total* (AT) parece estar positivamente correlacionado e de modo muito significativo com o *Auto-Conceito Global* (FT) e *Aceitação/Rejeição Social* (F (1)). Em relação aos dois últimos, o *Apoio de familiares e amigos íntimos* mostraram ser bastante significativos.

Estas conclusões vêm colocar mais uma vez a ênfase na importância da qualidade das interações familiares na construção do conceito e estima de si próprio (a).

Os restantes factores não se mostraram relevantes.

	FT	p	F (1)	p	F (2)	p
MT	.000	N.S.	.022	N.S.	-.008	N.S.
M (1)	-.221	***	-.141	*	-.176	**
M (2)	-.019	N.S.	-.075	N.S.	-.035	N.S.
M (3)	.152	*	.194	**	.104	N.S.

QUADRO 11 - Medo do Êxito e Auto-conceito

A partir da compreensão do Quadro 11 constatamos que o *Impacto Negativo na Auto-Avaliação e Afecto* (M (1)) se encontra correlacionado negativamente, de modo muito significativo com o *Auto-Conceito Global* (FT). Por outro lado, a *Percepção Positiva de Competição* (M (3)) está relacionada de modo significativo com a *Aceitação/Rejeição Social* (F (1)) e bastante significativo com a *Auto-Eficácia* (F (2)).

Consequentemente, poder-se-á inferir que uma pessoa com um bom auto-conceito terá maior probabilidade de ter uma percepção positiva da competição e apresentar elevada auto-estima. Daqui resulta que, possivelmente não sentirá quaisquer problemas em confrontar-se com situações em que necessita de pôr à prova as suas capacidades, em simultâneo com a das outras pessoas. O êxito é uma realidade que parece não afligir, mas uma meta a alcançar e a sentir com orgulho pessoal.

Por outro lado, quanto menor for a auto-avaliação negativa maior será o sentimento de auto-eficácia; e como expectativas positivas determinam acontecimentos positivos, o êxito terá tendência a surgir neste ambiente.

	TT	p	T (1)	p	T (2)	p	T (3)	p	T (4)	p	T (5)	p
AT	-.033	N.S.	.198	***	-.054	N.S.	-.112	N.S.	-.032	N.S.	-.072	N.S.
A..(1)	-.014	N.S.	.223	***	-.038	N.S.	-.083	N.S.	-.023	N.S.	-.092	N.S.
A (2)	-.013	N.S.	.128	*	-.058	N.S.	-.038	N.S.	-.028	N.S.	-.013	N.S.
A (3)	-.065	N.S.	.058	N.S.	-.005	N.S.	-.111	N.S.	-.037	N.S.	-.054	N.S.
GT	.225	***	.060	N.S.	.139	*	.202	***	.105	N.S.	.147	*
G (1)	.209	***	-.002	N.S.	.043	N.S.	.250	***	.139	*	.190	**
G (2)	.140	*	.069	N.S.	.123	*	.066	N.S.	.010	N.S.	.059	N.S.
G (3)	.180	**	.110	N.S.	.119	*	.141	*	.092	N.S.	.066	N.S.

QUADRO 12 – Apoio Social e Temperamento

No Quadro 12 os resultados mostraram que:

- A *Sociabilidade* (T (1)) está correlacionada positivamente de modo muito significativo com o *Apoio Social Total* (AT) e em particular com o *Apoio da Família e dos Amigos* (A (1)).
- O *Temperamento Total* (TT) encontra-se relacionado positivamente e de modo bastante significativo com o grau de satisfação/insatisfação ou desejo de mais apoio de todos os que o rodeiam essa pessoa (GT): *Colegas* (G (2)) e em particular da *Família* (G (1)).
- A *Emocionalidade* (T (3)) correlaciona-se positivamente, de modo muito significativo com o grau de satisfação/insatisfação do apoio da família e dos amigos (A (1)).

A família e os amigos parecem ser muito importantes para o bem estar pessoal e social de uma personalidade. Em particular, as pessoas mostram sentir a presença ou falta do apoio familiar e dos amigos íntimos, pelo que reivindicam a necessidade desse suporte afectivo; isto é, dum ambiente de compreensão e ajuda.

Quando as pessoas não sentem que são estimadas, nem compreendidas tendem a desorganizar-se emocionalmente, a apresentar comportamentos de fúria e de medo, que consequentemente afectarão a sua vida pessoal e social.

	TT	p	T (1)	p	T (2)	p	T (3)	p	T (4)	p	T (5)	p
MT	.299	***	-.020	N.S.	.231	***	.303	***	.249	***	.251	***
M (1)	.279	***	-.129	*	.142	*	.348	***	.172	**	.322	***
M (2)	.260	***	.013	N.S.	.191	**	.226	***	.210	***	.175	**
M (3)	.070	N.S.	.055	N.S.	.098	N.S.	.056	N.S.	.077	N.S.	.023	N.S.

QUADRO 13 - Medo do Êxito e Temperamento

A partir da observação do Quadro 13, pode-se chegar ao seguinte perfil: um indivíduo activo, facilmente emocionável, que fica furioso ou colérico quando surge uma contrariedade ou um problema, e que tem muitos medos de que não se consegue libertar, apresentará mais dificuldade em alcançar o êxito do que a maioria das pessoas. Percepcionando o sucesso com receio, perspectiva-o como negativo para a auto-avaliação e afecto, pelo que atribui os custos externos ao êxito, complexificando a sua concretização.

	AT	p	A (1)	p	A (2)	p	A (3)	p	GT	p	G (1)	p	G (2)	p	G (3)	p
MT	-.010	N.S.	.009	N.S.	-.059	N.S.	-.022	N.S.	.210	***	.154	*	.146	*	.226	***
M (1)	.008	N.S.	-.001	N.S.	-.038	N.S.	-.018	N.S.	.152	*	.096	N.S.	.086	N.S.	.201	***
M (2)	-.029	N.S.	.038	N.S.	.045	N.S.	-.075	N.S.	.235	***	.146	*	.187	**	.212	***
M (3)	.059	N.S.	-.000	N.S.	.018	N.S.	.035	N.S.	.054	N.S.	.125	*	.074	N.S.	.066	N.S.

QUADRO 14 - Medo do Êxito e Apoio Social

Verificou-se que uma pessoa com medo do êxito sente o desejo ou a necessidade de que os outros (família, amigos, colegas, superiores) lhe prestem mais atenção, a estimem e ajudem com maior frequência do que habitualmente o fazem. Ela sentirá necessidade dum suporte afectivo mais intenso, que a ajude a resolver os seus problemas, a escutar os seus desabafos, expectativas e dificuldades (Quadro 14).

A Matriz de Correlação de Pearson (Quadro 15) que nos estabelece a previsão das possíveis relações entre as variáveis relativas aos totais, mostrou que, os indivíduos que comunicam bem consigo próprios, com um bom auto-conceito denotam uma maior tendência a sentir apoio social, do que as outras pessoas.

Inferiu-se ainda que, os indivíduos que não sabem comunicar com os outros, manifestando-se temperamentais com frequência, são facilmente emocionáveis, superactivos, facilmente encolorizáveis e ligados a muitos medos. Estes indivíduos gostariam de ter e sentir mais apoio dos familiares, amigos, colegas, superiores. Tendem a apresentar com frequência uma percepção negativa do êxito; já que, avaliam incorrectamente as suas potencialidades, minimizam o afecto e não percebem a competição numa perspectiva positiva e construtiva.

	FT	p	TT	p	AT	p	GT	p
FT								
TT	-.066	N.S.						
AT	.195	***	-.023	N.S.				
GT	.002	N.S.	.189	**	-.194	**		
MT	.007	N.S.	.265	***	-.042	N.S.	.194	**

QUADRO 15 - Matriz de Correlação de Pearson

O sentido da probabilidade indica-nos que os indivíduos temperamentais têm tendência a apresentar medo do êxito e desejam um maior apoio social das pessoas que os rodeiam (Quadro 15).

ESTATÍSTICAS MULTIVARIADAS

TESTE DE RAIZ RESIDUAL

	CHI QUADRADO	DF	p
RAIZ 1	172.662	42	.00
RAIZ 2	52.255	26	.00

Lambd de Wilks = .524

F = 4.478 DF = 42.772 p = .00

ANÁLISE DE CORRELAÇÃO CANÓNICA

QUADRO 16 - Análise de Correlação Canónica

Dos resultados obtidos até este momento, tenha-se em consideração as seguintes observações verificadas.

Uma personalidade que apresenta um bom auto-conceito de si própria é também uma personalidade com êxito, por isso, não manifesta impacto negativo na auto-avaliação e afecto e tem geralmente uma percepção positiva de competição. Uma pessoa com estas características não tem medo do êxito. O contrário é igualmente verdade, (Quadro 11).

Uma pessoa com um temperamento caracterizado pela sociabilidade é um indivíduo, que tem facilidade em comunicar e em fazer amigos, pelo que quando precisa do auxílio de alguém é sempre apoiado por todos de um modo geral e em particular pela família e amigos íntimos; e de algum modo pelos seus colegas, (Quadro 12).

Os indivíduos facilmente emocionáveis mostram-se carentes de apoio social em geral e em especial, mostram o desejo de que a família e os amigos íntimos prestem mais atenção às suas dificuldades e lhe dêem mais apoio, assim como no domínio do trabalho gostavam que os seus superiores lhe dessem mais auxílio, (Quadro 12).

Considerando o Auto-Conceito e os seus respectivos factores como variável independente tentámos estudar a relação deste conjunto com os restantes grupos (Temperamento, Apoio Social, Medo do Êxito). Para atingir este objectivo foi efectuada uma análise de correlação canónica, (Quadro 16).

Da análise extraiu duas raízes canónicas significativas traduzindo duas dimensões subjacentes capazes de influenciar as relações entre os grupos de variáveis.

		Raiz 1	Raiz 2
GRUPO 1	FT	.814	- .093
	F (1)	.899	.365
	F (2)	.552	- .883
GRUPO 2	TT	- .163	.311
	T (1)	.670	.508
	T (2)	.189	- .175
	T (3)	- .530	.317
	T (4)	.059	- .088
	T (5)	- .533	.548
	AT	.345	.120
	A (1)	.313	.192
	A (2)	.144	.056
	A(3)	.283	.092
	MT	- .004	- .002
	M (1)	- .384	.167
	M (2)	- .061	- .205
	M (3)	.304	.075
	C. C.	.602	.400

QUADRO 17 - Loadings Canónicos

A análise da correlação canónica efectuada mostra a existência de duas tendências, (Quadro 17) :

- a)** Os indivíduos que têm um elevado auto-conceito e que implicitamente, estabelecem uma comunicação intra-individual adequada são pessoas que também apresentam uma comunicação intersocial, pois, relacionam-se facilmente, sabem controlar as suas emoções mostrando-se calmos e não têm medo. São indivíduos que sentem ter apoio social quando necessitam dele; sabem que podem sempre contar , dum modo especial, com a família e amigos íntimos. Estes indivíduos não têm tendência a se avaliarem dum modo negativo, nem a percepcionarem um afecto negativo, bem como, não apresentam uma percepção negativa de competição.
- b)** Os indivíduos temperamentais, que não sabem comunicar consigo próprios, apresentam um auto-conceito pobre e baixo nível de auto-eficácia; parecem ter tendência a serem sociáveis embora sejam facilmente emocionáveis e sensíveis a medos; o que não proporcionará interacções sociais muito gratificantes.

Tendo sido feita uma análise *septwise* em que se tentou ver a predictabilidade do apoio social e medo do êxito em função do auto-conceito , verificamos que foram seleccionadas as seguintes variáveis apresentadas no quadro seguinte (Quadro 18) .

ANÁLISE DE REGRESSÃO STEPWISE

VARIAVEL INDEPENDENTE: AUTO-CONCEITO

VARIAVEIS	Coefficiente de	Coefficiente de	p
DEPENDENTES	regressão não-padronizado	regressão padronizado	
T (1)	0.809	0.285	0.000
T (2)	0.290	0.110	0.081
T (3)	-0.497	-0.356	0.000
T (4)	0.308	0.132	0.046
M (3)	0.303	0.138	0.012

ANÁLISE DA VARIÂNCIA

G.L.	F	P
5	15.132	0.000
271		

COEFICIENTE DE DETERMINAÇÃO : 0.218

QUADRO 18 -A relação do auto-conceito com as outras variáveis através de uma regressão *septwise*

A regressão *septwise* é uma regressão que nos indica a predictabilidade das relações entre variáveis e assim nós verificamos que se tivermos em linha de conta o auto-conceito as variáveis predictivas que encontramos para ele são do **temperamento** de **T (1)** a **T (4)**, e do **Medo do Êxito** **M (3)** que são as mais predictivas (Quadro 18).

Tentámos verificar a importância do sexo relativamente ao Temperamento, Apoio Social e Medo do Êxito, efectuando T-Teste para amostras independentes, cujos resultados são expostos nos quadros a seguir mencionados (Quadro 19, Quadro 20 e Quadro 21).

VARIÁVEIS		HOMENS	MULHERES	p
		(n=123)	(n=154)	
TT	<i>MÉDIA</i>	52.106	56.448	.000
	<i>D.P.</i>	10.873	9.338	
T(1)	<i>MÉDIA</i>	13.000	14.104	.002
	<i>D.P.</i>	3.022	2.900	
T(2)	<i>MÉDIA</i>	14.642	14.318	N.S.
	<i>D.P.</i>	3.481	3.016	
T(3)	<i>MÉDIA</i>	23.309	25.643	.001
	<i>D.P.</i>	5.495	6.375	
T(4)	<i>MÉDIA</i>	10.732	10.986	N.S.
	<i>D.P.</i>	4.463	2.895	
T(5)	<i>MÉDIA</i>	9.432	10.487	.003
	<i>D.P.</i>	2.874	2.989	

QUADRO 19 - EAS de Temperamento e a variável sexo

De um modo geral, as mulheres da amostra têm maior tendência a serem mais temperamentais do que os homens, já que apresentam elevado grau de emocionalidade e têm mais medos do que os homens. Por outro lado, as mulheres parecem ser mais comunicativas e sociáveis, isto é, estabelecem relações com os outros de um modo mais fácil, pelo que mostram uma sociabilidade mais elevada do que os indivíduos do sexo masculino, (Quadro 19).

VARIÁVEIS		HOMENS	MULHERES	p
AT	<i>MÉDIA</i>	26.333	26.903	N.S.
	<i>D.P.</i>	8.389	7.618	
A (1)	<i>MÉDIA</i>	12.154	13.006	N.S.
	<i>D.P.</i>	3.698	3.776	
A (2)	<i>MÉDIA</i>	8.496	8.604	N.S.
	<i>D.P.</i>	3.171	3.249	
A (3)	<i>MÉDIA</i>	5.894	5.539	N.S.
	<i>D.P.</i>	4.263	3.504	

QUADRO 20- Apoio Social e a variável sexo

O apoio social não mostrou ser influenciado por factores femininos ou masculinos (Quadro 20).

A maioria das mulheres apresentam mais medo do êxito do que os indivíduos do sexo masculino; já que mostram ser superiores aos homens no impacto negativo relativo à auto-avaliação e afecto, atribuindo mais frequentemente os custos externos ao sucesso, (Quadro 21).

VARIÁVEIS		HOMENS	MULHERES	p
MT	<i>MÉDIA</i>	74.276	76.831	N.S
	<i>D.P.</i>	11.074	12.150	
M (1)	<i>MÉDIA</i>	19.195	20.571	0.033 *
	<i>D.P.</i>	5.197	5.386	
M (2)	<i>MÉDIA</i>	20.911	22.344	0.008
	<i>D.P.</i>	4.041	4.727	
M (3)	<i>MÉDIA</i>	23.919	24.026	N.S.
	<i>D.P.</i>	3.784	3.982	

QUADRO 21 - Medo do Êxito e a variável sexo

10. DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

Em conclusão, poder-se-à dizer que os resultados obtidos no presente trabalho confirmam as investigações de outros autores (Bem, 1965; Vaz Serra, 1988, 1992; Vaz Serra, Faria e Firmino, 1992; Guidiano, 1983, 1987,; Buss e Plomin, 1984; Sarason, 1983; Lepore, 1992; Zimet, 1988; Sadd, 1987; Fried-Buchalter, 1992; entre os mais destacáveis) e estão de acordo com as hipóteses estabelecidas inicialmente.

Elas mostram que :

1. Uma comunicação individual proporciona estratégias de adaptação individuais que possibilitam uma boa comunicação social, e consequentemente, a existência feliz de uma personalidade saudável.
2. Os indivíduos que têm dificuldade em controlar a sua emocionalidade correm o risco de ter experiências negativas que lhe podem criar expectativas desadequadas em relação ao êxito, pelo podem apresentar medo do êxito.
3. O apoio social, em especial da família e dos amigos íntimos, parece revelar-se determinante para a construção de um bom comunicador(a) pessoal e social, proporcionando o amortecimento da tensão de situações agressivas, desencadeando sentimentos positivos sobre o futuro, e consequentemente a ter uma vida feliz.

De um ponto de vista pragmático, este estudo sublinha :

- A construção de uma comunicação individual adequada é força motriz de uma comunicação social saudável, e vice-versa.
- O controlo da emocionalidade e actividade são factores importantes para a construção de uma sociabilidade funcional, e consequentemente, para a edificação de um temperamento adequado que proporcionará uma visão mais real dos factos pessoais e sociais.
- A vulnerabilidade de um temperamento denota a carência de apoio social ou a falta de percepção de suporte social, terreno propício para perder a confiança em si próprio(a), criar medos, entre os quais o medo do êxito.
- O medo do êxito é um traço de personalidade independente da variável sexo.

Ao considerar as afirmações anteriores, surge a necessidade de realçar a importância de uma estratégia educativa eficaz, contruída numa perspectiva de intervenção e prevenção, a começar na família e a continuar na escola e no mundo do trabalho; já que a comunicação é sempre uma construção e uma relação de intimidades (Figura 4; Figura 5). A aquisição e construção de uma **competência comunicativa**, isto é, de um *conjunto de pré-condições, conhecimentos e regras que fazem com que a qualquer individuo seja possível e ealizavel significar e comunicar*. (Zuanelli Sonino, 1981; cit. Bitti e Zani, 1983, 19), deverá ser a preocupação constante de alguém que quer ser um comunicador com êxito, no mundo interactivo da comunicação humana (Figura 4). Neste sentido, dever-se-à considerar os seguintes objectivos :

1. Desenvolver e ajudar a desenvolver o conhecimento de si próprio(a) e do outro (a), respectivamente através de um conflito/acordo.
2. Criar ambientes e estratégias adaptativas que permitam uma melhor interacção entre a comunicação individual e a comunicação social.
3. Aprender a discernir, dominar e controlar as emoções (auto-controlo e percepção de controlo) e a ser capaz de estruturar/ reestruturar as emoções oriundas de experiências desagradáveis.
4. Conscencializar e responsabilizar as pessoas para a importância do apoio que podem dar aos outros e receber deles; proporcionando o amortecimento de situações de *stress*.
5. Desenvolver expectativas positivas, adequadas e confiantes sobre o êxito para otimizar a *performance*.
6. Responsabilizar as pessoas para o benefício do seu próprio êxito.

A investigação realizada abre algumas perspectivas sobre as relações causais entre a comunicação individual e a comunicação social; bem como deixa a perspectiva de um possível perfil do comunicador (a) do século XXI .

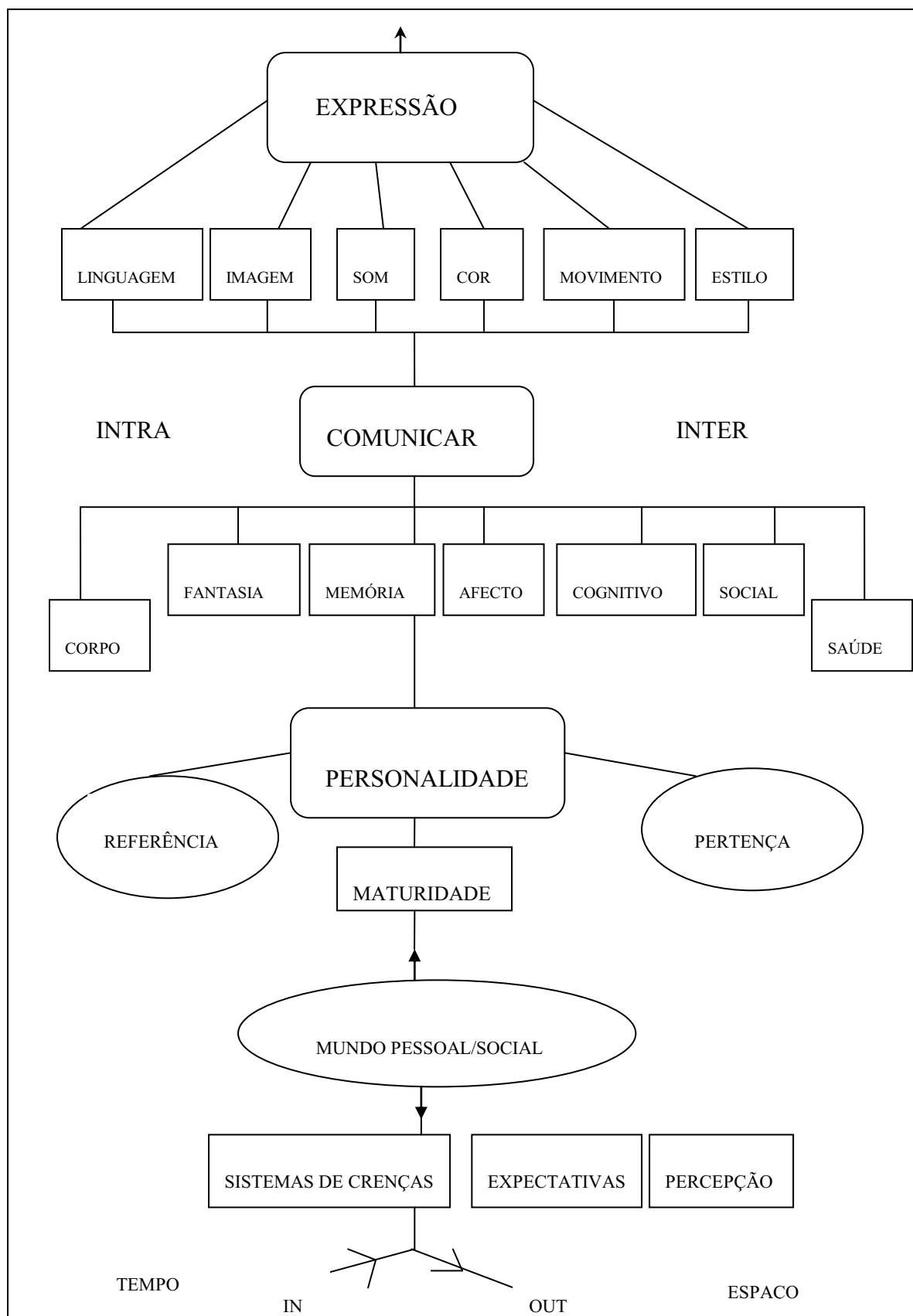


FIGURA 5 : O mundo interativo da comunicação humana

Se os humanos querem continuar a ser verdadeiramente humanos não podem ignorar as vivências pessoais e sociais implícitas numa expressão comunicacional (Figura 5); nem as influências do resultado da interação conflito/acordo. É na qualidade da comunicação individual/ social que se encontra o progresso positivo de uma vida humana com saúde.

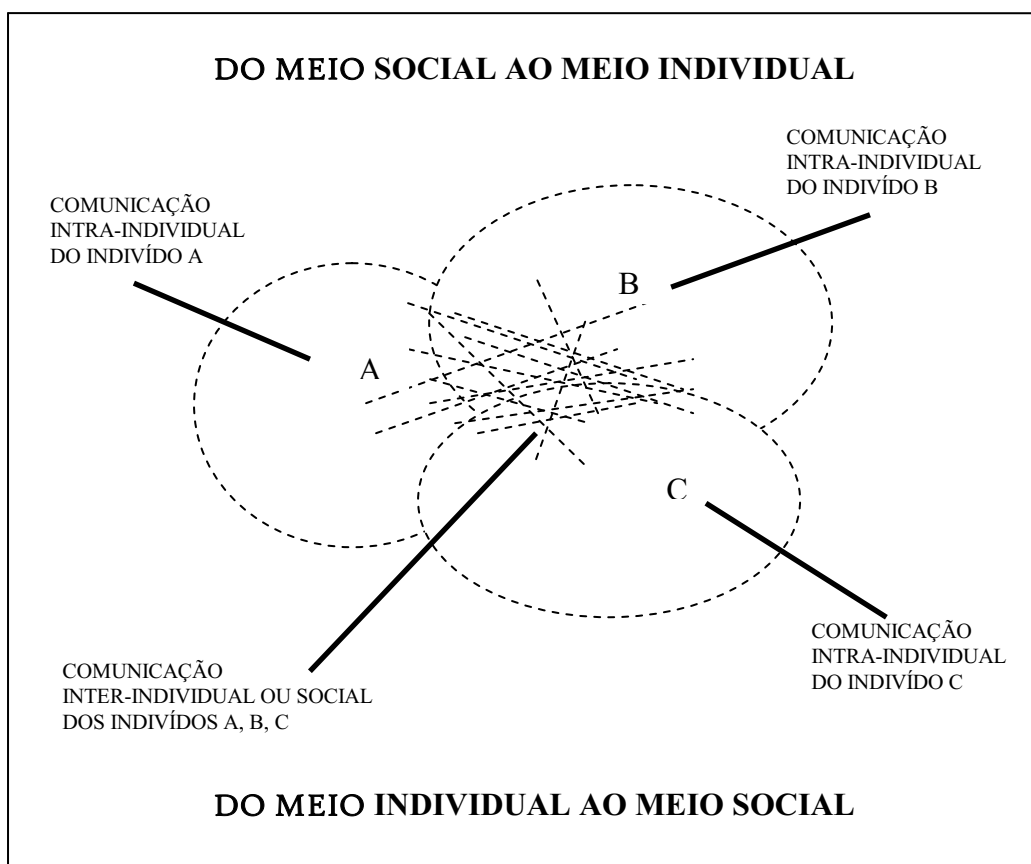


FIGURA 5 : Quando duas ou mais personalidades entram em interação, os seus mundos pessoais participam ativamente na comunicação social.

As questões deixadas em aberto, ou outras que este estudo pode vir a levantar, são uma tarefa aberta para a investigação futura e a evidência real de como a ciência é um ponto de interrogação, uma interação comunicante acordo/conflito, uma contatação problemática contínua, nas suas facetas de curiosidade e criatividade humana.

BIBLIOGRAFIA

- ABRANSON, L. P.; SELIGMAN, M.E., TEASDALE, J. E. (1978) - Learned helplessness in humans : Critique and reformulation, *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49- 74
- ALARCÃO, M.; RELVAS,A.P. (1989) - Quando uma " Comunicação se torna intervenção ...". *Revista Portuguesa de Pedagogia*, 225-437
- ALDEN, L. (1987) - Attributional Responses of Anxious Individuals to Different Patterns of Social Feedback : Nothing Succeeds Like Improvement, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1, 100-106
- BANDURA, A. (1986) - *Social Foundation of Thought & Action : A social cognitive theory* , Englewood Cliffs, Prentice- Hall, INC., 8
- BEM, D. J. (1965) - An Experimental Analysis of Self- Persuasion, *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199- 218
- BERKOWITZ, L. (1987) - Mood, self- awareness, and willingness to help, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 721- 729
- BITTI, P.; ZANI, B. (1983) - *A Comunicação como Processo Social*, Lisboa, Editorial Estampa
- BOWLBY, J. (1976) - A natureza da ligação da criança com a mãe, in RAJECKI, D.W., HOFFMAN, H. *et al.* - *As Ligações Afectivas Infantis*, Amadora, Livraria Bertrand
- BRIGGS, S.; CHEEK, J. (1988) - On the Nature of Self- Monitoring : Problems : with Assesment, Problems with Validity, *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 663- 678

- BROWN, J. D.; SMART, S. A. (1991) - The self and Social Conduct : Linking self- Representations to Prosocial Behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 3, 368- 375
- BUSS, A. ; PLOMIN, R. (1984) - *Temperament : Early Developing Personality Traits*, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, Publishers
- CLARK, M.S. (1986) - Social Skills and the Stress- Protective Role of Social Support, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 5, 967- 973
- COHEN, S.; HOBERMAN, H., (1983) - Positive events and Social Supports as buffers of life change stress, *Journal of Applied Social Psychology*, 13, 99- 125
- COHEN, S. *et al.* (1986) - Social Skills and Stress- Protective Role of Social Support, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 5, 963- 973
- COTTON, J. L. (1985) - Cognitive Dissonance in Selective Exposure, in ZILMANN, D., BRYANT, J. (1985) - *Selective Exposure to Communication*, Hillsdale, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates
- CUTRONA, C. E. (1989) - Ratings of Social Support by adolescents and adult informants : Degree of correspondence and prediction of depressive symptoms, *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 723- 730
- DERLEGA, V. (1984) - *Comunicación, Intimidad y Relaciones*, Orlando, Academic Press
- DIDEROT, D. (1993) - *Paradoxo sobre o Actor*, Lisboa, Hiena Editora
- D'ZURILLA, T. J.; SHEEDY, C. F. (1992) - The Relation Between Social Problem- Solving Ability and Subsequent Level of Academic Competence in College Students, *Cognitive Therapy and Research*, 16, 5, 589- 599
- ECO, U. (1991) - *Apocalípticos e Integrados*, Lisboa, DIFEL (1ª ed. 1964)

- ERIKSON, ERIK H. (1976) - *Identidade Juventude e Crise*, Rio, Zahar Editores, 2º edição (1ª edição 1968)
- ERTHAL, T. (1986) - *A auto- imagem : Possibilidade e limitações da mudança*, Arquivos Brasileiros de Psicologia, 38, 39- 46
- FERREIRA, J. A.; HOOD, A. B. (1990) - Para a compreensão do desenvolvimento psicossocial do estudante universitário, *Revista Portuguesa de Pedagogia*, Ano XXIV, 391- 406
- FONSECA, A.C.; CAMPOS, I. (1990) - Um Inventário de Percepção de si próprio para crianças e adolescentes : um estudo exploratório, *Revista Portuguesa de Pedagogia*, 24, 289- 301
- FRIED-BUCHALTER, S. (1992) - Fear of Success, Fear of Failure and the Imposter Phenomenon, A factor Analytic Approach to Convergent and Discrimination Validity, *Journal of Personality Assessment*, 58, 2, 368-379
- GECAS, V. (1982) - The self- concept - Ann. Rev. Sociol. , 8 , 1- 33
- GELBORT, K.R.; WINER, J.L. (1985) - Fear of Success and Fear of Failure : A Multimethod Validation Study, *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 4, 1009-1014
- GOTTFREDSON, L. (1985) - Role of self- concept in vocational theory, *Journal of Counseling Psychology*, 32, 159- 162
- GREENBERG, J.; PYSZCZYNSKI, T. (1986) -Persistent High Self- Focus After Success: The Depressive Self- Focusing Style, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50,5, 1039-1044
- GUIDIANO,F.V. (1987) - *Complexity of the self, A development approach to Psychopathology and Therapy*, New York, The Guilford Press
- GUIDIANO, U.F.; LIOTTI, G. (1983) - Cognitive Processes and Emotional Disorders : a structural approach to psychotherapy, New York, The Guilford Press
- HABERMAS, J. , (1987) - *Théorie de l'Agir Communicationnel, Rationalité de l'Agir et Rationalisation de la Société*, Paris, Fayard, 1, 13

- HAGEN, E. E. (1962) - *On the Theory of Social Change*, Homewood, The Dorsey Press, INC.
- HARTER, S. (1985) - Competence as a dimension of self- evaluation : Toward a Comprehensive model of self-worth, 2, 55- 121, in *The Development of the self*, edit. R.L. Leahy- Academic Press
- HAVERGREAVES, D. H. (1972) - *Interpersonal Relations and Education*, London, International Library and Sociology, Edited by John Rex
- HEIDER, F. (1958) - *The Psychology of Interpersonal Relations*, New York, John Wiley & Sons, INC.
- HUTTENLOCHER, J. (1978) - Language and Thought, 195- 207, in MILLER, G. A. (1978) - *Psychology and Communication*, Washinton, Voice of America, Forum Series, (1^a ed. 1974)
- IZARD, C. (1975) - Patterns of Emotions and Emotion Communication in "Hostility" and Agression, in PLINER, P. et al. (1975) - *Non Verbal Communication of Agression, Advances in the Study of Communication and Affect*, New York, Plenum Press
- JACOBS, A. AND SACHS, L. D. (1971) - *The Psychology of Private Events*, New York, Academic Press
- KAFKA, F. (1993) - *Carta ao Pai*, Lisboa, Hiena Editora
- KELLEY, H. H. (1967) - Attribution Theory in Social Psychology, in LOVINE, D. Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln : University of Nebraska Press, 15, 192- 238
- KESSLER, R. C. *et al.* (1992) - Social Support, Depressed Mood, and Adjustment to Stress : A Genetic Epidemiologic Investigation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 2, 257- 272
- KRECH, D. *et al.* (1962) - *Individual in Society*, New York, McGraw- Hill Book Company, INC.
- LEFCOURT, H. M., *et al.* (1984) - Locus of Control and Social Support, Interactive Moderators of Stress , *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 2

- LEPORE, S.P. (1992) - Social Conflict, Social Support, and Psychological Distress : Evidence of Cross- Domain Buffering Effects, *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 5, 857-867
- LICKLIDER, J.C.R. (1987) - Communication and Computers, in MILLER, G. A. , *Psychology and Communication*, Washington, Voice of America, Forum Series, (1^a ed. 1974)
- LINDSAY, S.J.E.; POWELL, G.E. (1987) - *A Handbook of clinical adult psychology*, England, Gower Publishing Company Limited
- LYONS, J.; PERROTTA, P.; HANCHER- KVAN, S. (1988) - Perceived Social Support From Family and Friends : Measurement Across Disparate Samples, *Journal of Personality Assessment*, 52, 1, 42- 47
- MARSH, H. (1984) - Relations among dimensions of self- attribution dimensions of self-concept, and academic achievements, *Journal of Educational Psychology*, 76, 1291- 1308
- MARSH, H.; SHAVELSON, R. (1985) - Self- Concept Multifaceted Hierarchical Structure, *Educational Psychologist*, 20, 107- 123
- MARSH, H.W., BURNE, B.M. , e SHAVELSON, R.J., (1988) - A multifaceted academic self-concept. Its hierarchical structure and its relation to academic achievement, *Journal of Educational Psychology*, 80, 366- 380
- MATIAS, A.S. (1979) - Atribuição, auto-percepção e percepção interpessoal, *Revista Portuguesa de Pedagogia*, Coimbra, 21, 117-135
- MATOS, A. P.; VAZ SERRA, A. (1990) - Um Estudo sobre Atribuições : A Escala de Atribuições Causais, *Psychologica*, 4, 175-189
- MATTHEWS, W. (1987) - A psicoterapia de Milton Erickson : Uma abordagem única da mudança, *Jornal de Psicologia*, 6, 1, 3- 8
- MCCLELLAND, D.; ATKINSON, J.; CLARK, R., LOWELL, E., (1953) - *The Achievement Motive*, New York, Appleton- Crofts, INC.
- MCCLELLAND, D. C. (1961) - *The Achieving Society*, New York, The Free Press

- MILLER, G. A. (1978) - *Psychology and Communication*, Washinton, Voice of America, Forum Series, (1ª ed. 1974)
- MILLER, H. (1992) - *O sorriso aos pés da escada*, Lisboa, Edições ASA
- MISCHEL, W. (1981) - *Introduction to Personality*, New York, Standford University, CBS College Publishing, 18
- NETO,F.; BARROS, A.; BARROS,J. (1990) - *Atribuição da responsabilidade e locus de controlo* - *Psiquiatria Clínica*, 11 (1), 47-54
- NEWLING, S. J., WINEFIELD, H. R. (1988) - Social support and recovery after surgery for breast cancer : Frequency and correlates of supportive behaviours by family, friends and surgeon, *Social Science and Medicine*, 27, 385- 392
- PAPPO, M. (1883) - Fear of Success: The Construction and Validation of a Measuring Instrument, *Journal of Personality Assessment*, 47, 1
- PAQUETTE, C. (1982) - *Analyse de ses valeurs personnelles, s'analyser pour mieux décider*, Louiseville- Montréal, Canadá, Éditions Québec-Amérique
- PLINER, P. et al. (1975) - *Nonverbal Communication of Agression, Advances in the study of Communication and Affect*, New York, Plenum Press
- POCINHO, F. E., CÓIAS, J. (1988) - *Percepção do controlo e comportamento emocional e da ansiedade*, *Psiquiatria Clínica*, 9 (2), 102-106
- PYSZCZYNSKI, T, HOLT,K. e GREENBERG,J. (1987) - Depression, Self-Focused Attention and Expectancies for Positive and Negative Future Life Events for Self and Others, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 5, 994-1001
- RIVIERA, J., POSSELL, L. et al. (1989) -Distinguishing Elation, Gladness, and Joy, *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 6, 1015- 1023
- ROCHER, GUY (1989) - *Sociologia Geral* , Lisboa, Editorial Presença, 3
- ROGERS, C.R. (1977) - *A pessoa como centro*, São Paulo, EPU, Ed. da Universidade de São Paulo

- RODRIGUES, A. D. (1990) - *Estratégias da Comunicação, Questão Comunicacional e Formas de Sociabilidade*, Lisboa, Editorial Presença
- ROGERS, C.R. (1977) - A pessoa que está surgindo: uma nova revolução, in ROGERS, C. R., ROSEMBERG,R.L. *A pessoa como centro*, São Paulo, EPU, Ed. da Universidade de São Paulo
- ROOK, K. S. (1987) - Social Support versus Companionship : Effects of Life Stress, Loneliness, and Evaluations by Others, *Journal of Personality and social Psychology*, 52, 6, 1132- 1147
- ROYCE, J.; POWELL,A. (1983) - Theory of Personality and Individual Differences : Factores, Systems, and Processes, Englewood Cliffs, New Jersey, Potencie-Hall, INC
- RUBENSTEIN, H. (1978) - Language and Probability, 209- 220, in MILLER, G. A. (1978) - *Psychology and Communication*, Washington, Voice of America, Forum Series, (1ª ed. 1974)
- RUSSELL, D.W. *et al.* (1987) - Measuring Causal Attributions for Sucess and Failure : A Comparison of Methodologies for Assessing Causal Dimensions, *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 6, 1248-1257
- SARASON, B. R. *et al.* (19879 - Interrelations of Social Support Measures : Therotical and Practical Implications, *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 4, 813- 832
- SARASON, I. ; *et al.* (1984) - Assessing Social Support: The Social Support Questionnaire, *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1, 127-139
- SCHWARTZ, D.P., *et al.* (1986) - Influence of Personal and Universal Failure on the subsequent Performance of Persons with type A and type B Behavior Patterns, *Journal of Personality an Social Psychology*, 51, 2, 459-462

- SHAVELSON, R. J.; HUBNER; STANTOR, J. (1976) - Self- concept : validation of construct interpretations, *Review of Educational Research*, 46, 407- 441
- SHNEIDMAN, E. S. (1984) - Personality and "Sucess" Among Selected Group of Lawyers, *Journal of Personality Assesement*, 48, 6
- SIMÕES, M., VAZ SERRA, A. (1987) - A importância do auto-conceito na aprendizagem escolar, *Revista Portuguesa de Pedagogia*, 21, 233-251
- SKINNER, B. F. (1966) - Thinking, 16- 18, in McGUIGAN, F. J. *Thinking : Studies of Covert Language Processes*, New York, Meredith Publishing Company
- SOARES, A. ; SOARES, L.M., (1985) - *The Self - Perception Inventory*, Soares Associates Trumbul, Connecticut
- SPITZ, R.A. (1965) - *The First Year of Life*, New York, International Universities Press
- STOETZEL, J. (1983) - *Les Valeurs du Temps Présent . une enquête européenne*, Paris, Presses Universitaires de France,
- SRONG, S. R. , CLAIBORN, C.D. (1982) - *Change Through Interaction, Social Psychological Processes of Counseling and Psychotherapy*, New York, John Wiley & Sons
- VAZ SERRA, A. (1985) - A importância do auto-conceito no desempenho escolar, Comunicação apresentada no Encontro " Os Jovens e a Escola ", Tomar
- VAZ SERRA, A. (1980) - A importância das atribuições nas perturbações emocionais, *Psiquiatria Clínica*, 1, (1), 5- 13
- VAZ SERRA, A. (1986) - A importância do auto- conceito , *Psiquiatria Clínica*, 7, (2), 57- 66
- VAZ SERRA, A. (1986) - O Inventário Clínico do Auto- Conceito, *Psiquiatria Clínica*, 7 (2), 62- 84

- VAZ SERRA, A., GOUVEIA, J. P., *et al.* (1986) - Self- Concept and Attribution : some facts of its relationship , Trabalho apresentado no dia 9 de Setembro de 1986 no 16 th Congress of the European for Behaviour Therapy, em Lausanne
- VAZ SERRA, A. (1988) - Atribuição e Auto- Conceito, *Psychologica*, 1, 127- 141
- VAZ SERRA, A. (1988) - Um estudo sobre o coping : Inventário de Resolução de Problemas, *Psiquiatria Clínica*, 9,(4), 301-316
- VAZ SERRA, A. *et al.* (1988) - Estratégias de *coping* e auto-conceito, *Psiquiatria Clínica*, 9 ,(4), 317- 322
- VAZ SERRA, A. *et al.* (1988) - Mecanismos de coping : diferenças entre população normal e doentes com perturbações emocionais, *Psiquiatria Clínica*, 9, (4), 323- 328
- VAZ SERRA, *et al.* (1992) - Relation entre Ressources Fammiliales et strategies d'Adaptation Individuelles et Fammiliales, Differences entre population générale et patients souffrant de pertubations émotionnelles, *Thérapie Comportementale et Cognitive*, 2, 2, 10- 16
- VAZ SERRA, A.; FARIA, M.C.; FIRMINO,H. (1992) - Relationships between Life Problems, Coping Mecanismos and Perceived Social Support, 22 nd Congress of Association for Behaviour Therapy " Helth and Community", Coimbra, 9 th - 12 th September
- ZILLMANN, D., BRYANT, J. (1985) - *Selective Exposure to Communication*, Hillsdale, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates
- ZIMET, G. D. *et al.* (1988) -The multidimensional Scale of Perceived Social Support, *Journal of Personality Assesement*, 52, 1, 30- 41
- WATZLAWICK, P. - *A Realidade é Real ?*, Lisboa, Antropos, (s.d.)
- WATZLAWICK, P.; BEAVIN, J. H.; JACKSON, D. D. (1993) - *Pragmática da Comunicação Humana, Um estudo dos Padrões, Patologias e Paradoxos da Interacção*, S. Paulo, Editora Cultrix, (1ª ed. 1967)

- WELLS, L .E., MARWELL, G. (1976) - *Self- Esteem "Its Conceptualization and Measurement"*, Beverly Hills, Sage Library of Social Research, Sage Publications
- WETHINGTON, E., KESSELER, R.C. (1986) - Perceived Support, received support, and adjustment to stressful life events, *Journal of Health and Social Behavior*, 27, 78- 89
- WICKLUND, R. A., ECKERT, M. (1992) - *The Self- Knower A Hero under control*, New York, Plenum- Psychology & Behavioral Sciences, March/ April
- WILLIAMS, K. B. , WILLIAMS, K.D. (1983) - social Inhibition and Asking for Help : The effects of Number, Strength, and Immediacy of Potencial Help Givers, *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1, 67- 77
- WINEFIELD, H. R., WINEFIELD, A. H., TIGGEMANN, M. (1992) - Social Support and Psychological Well- Being in Young Adults : The Multi-Dimensional Support Scale, *Journal of Personality Assessement*, 58, 1, 198- 210
- WITTGENSTEIN, L. (1993) - *Aulas e Conversas*, Visau, Cotovia

ANEXOS

- A1**---INVENTÁRIO CLÍNICO DE AUTO-CONCEITO (A. VAZ SERRA, 1985)
- A2**---ESCALA DE EAS DE TEMPERAMENTO PARA ADULTOS (A. BUSS E R. PLOTIN, 1984)
- A3**---ESCALA DE APOIO MULTIDIMENSIONAL (H.R. WINEFIELD, A.H. WINEFIELD E M. TIGGEMAN, 1992)
- A4**---ESCALA DE MEDO DO ÊXITO (ZUCKERMAN E ALLISON, 1976)
- A5** ---QUESTIONÁRIO SOCIO-DEMOGRÁFICO E DE SAÚDE

A1---INVENTÁRIO CLINICO DE AUTO-CONCEITO (A. VAZ SERRA, 1985)

Inventário Clínico de Auto-Conceito
(Vaz Serra, 1985)

Todas as pessoas têm uma ideia como são. A seguir estão expostos diversos atributos, capazes de descreverem como uma pessoa é. Leia cuidadosamente cada questão e responda verdadeira, espontânea e rapidamente a cada uma delas. Ao dar a resposta considere, sobretudo, *a sua maneira de ser habitual* e não o seu estado de espírito de momento. Coloque uma (X) no quadrado que pense que se aplica de forma característica.

	Não Concordo o	Concordo Pouco	Concordo Moderadamente	Concordo Muito	Concordo Muitíssim o
1. Sei que sou uma pessoa simpática.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Costumo ser franco a exprimir as minhas opiniões.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Tenho por hábito desistir das minhas tarefas quando encontro dificuldades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. No contacto com os outros costumo ser um indivíduo falador.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Costumo ser rápido na execução das tarefas que tenho para fazer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Considero-me tolerante para com as outras pessoas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Sou capaz de assumir uma responsabilidade até ao fim, mesmo que isso me traga consequências desagradáveis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. De modo geral tenho por hábito enfrentar e resolver os meus problemas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Sou uma pessoa usualmente bem aceite pelos outros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Quando tenho uma ideia que me parece válida gosto de a pôr em prática.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Tenho por hábito ser resistente na resolução das minhas dificuldades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Não sei porquê a maioria das pessoas embirra comigo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Quando me interrogam sobre questões importantes conto sempre a verdade.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Considero-me competente naquilo que faço.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Sou uma pessoa que gosto muito de fazer o que me apetece.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. A minha maneira de ser leva-me a sentir-me na vida com um razoável bem-estar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Considero-me uma pessoa agradável no comportamento com os outros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Quando tenho um problema que me aflige não o consigo resolver sem o auxílio dos outros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Gosto sempre de me sair bem das coisas que faço.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Encontro sempre energia para vencer as minhas dificuldades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**A2---ESCALA DE EAS DE TEMPERAMENTO PARA ADULTOS (A. BUSS E R.
PLOTIN, 1984)**

Escala de EAS de Temperamento para Adultos

(A.Buss & R. Plomim, 1984; M.C. Faria, 1993)

INSTRUÇÕES

Encontram-se a seguir vinte frases que são capazes de descrever o temperamento de qualquer pessoa. Leia cuidadosamente cada uma delas e responda com rapidez e sinceridade. Utilize a seguinte escala de referência.

- 1- Nada característico de mim próprio(a)
- 2- Pouco característico ou típico de mim próprio(a)
- 3- Bastante característico ou típico de mim próprio(a)
- 4- Muito característico ou típico de mim próprio(a)
- 5- Muitíssimo característico ou típico de mim próprio(a)

1. Gosto de estar com as pessoas.	1	2	3	4	5
2. Habitualmente pareço estar sempre com pressa.	1	2	3	4	5
3. Assusto-me com facilidade.	1	2	3	4	5
4. Fico frequentemente aflito(a)	1	2	3	4	5
5. Quando me desagrada o que me dizem digo-o de imediato às outras pessoas.	1	2	3	4	5
6. Sou uma pessoa solitária.	1	2	3	4	5
7. Gosto de estar todo o tempo ocupado(a).	1	2	3	4	5
8. Sou conhecido(a) por me exaltar facilmente.	1	2	3	4	5
9. Sinto-me com frequência frustrado(a).	1	2	3	4	5
10. A minha vida decorre de uma forma apressada.	1	2	3	4	5
11. Todos os problemas diários deixam-me perturbado(a) e irritável.	1	2	3	4	5
12. Sinto-me frequentemente inseguro(a).	1	2	3	4	5
13. Existem muitas coisas que me aborrecem.	1	2	3	4	5
14. Quando me sinto amedrontado(a), entro em pânico.	1	2	3	4	5
15. Prefiro trabalhar com os outros do que sozinho(a).	1	2	3	4	5
16. Fico emocionalmente transtornado(a) com facilidade.	1	2	3	4	5
17. Frequentemente, sinto-me como se estivesse a rebentar de energia.	1	2	3	4	5
18. É preciso muito para me fazerem zangar.	1	2	3	4	5
19. Tenho menos medos do que a maior parte das pessoas da minha idade.	1	2	3	4	5
20. Acho que o contacto com as outras pessoas é mais estimulante do que qualquer outra coisa.	1	2	3	4	5

**A3---ESCALA DE APOIO MULTIDIMENSIONAL (H.R. WINEFIELD, A.H.
WINEFIELD E M. TIGGEMAN, 1992)**

Escala de Apoio Multi-Dimensional
(H.R. Winefield, A.H. Winefield e M Tiggeman, 1992; M.C. Faria, 1993)

Instruções

A seguir são mencionadas algumas questões referentes ao tipo de auxílio e de apoio que pode obter ao lidar com a sua vida no momento. As questões referem-se a grupos diferentes de indivíduos que lhe podem ter dado apoio no último mês. Coloque um círculo ○ à volta da alternativa, em cada questão, que melhor corresponda à sua resposta.

A. Pense primeiramente na sua família e amigos íntimos, especialmente nas 2 ou 3 pessoas que são mais importantes para si.

		Nunca	Algumas vezes	Frequentemente	Usualmente/ Sempre	Gostaria que tivesse sido		
						Mais	Menos	Exactamente o que recebi
1	Quantas vezes na verdade o escutaram quando lhes falou das suas preocupações e dos seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c
2	Quantas vezes sentiu que na verdade estavam a tentar compreender os seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c
3	Quantas vezes tentaram tirar-lhe a preocupação dos seus problemas, contando anedotas ou gracejando sobre outras coisas?	0	1	2	3	a	b	c
4	Quantas vezes o fizeram sentir que na verdade o estimavam?	0	1	2	3	a	b	c
5	Quantas vezes o ajudaram de uma forma prática, fazendo coisas para si ou emprestando-lhe dinheiro?	0	1	2	3	a	b	c
6	Quantas vezes deram resposta às suas questões ou lhe deram conselho sobre a forma de resolver problemas?	0	1	2	3	a	b	c
7	Quantas vezes os pôde usar como exemplos para saber como lidar com os seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c

B. Agora pense noutras pessoas que conhece, com uma idade próxima da sua, que estão como você está, empregados, desempregados ou a estudar.

		Nunca	Algumas vezes	Frequentemente	Usualmente/ Sempre	Gostaria que tivesse sido		
						Mais	Menos	Exactamente o que recebi
1	Quantas vezes na verdade o escutaram quando lhes falou das suas preocupações e dos seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c
2	Quantas vezes sentiu que na verdade estavam a tentar compreender os seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c
3	Quantas vezes tentaram tirar-lhe a preocupação dos seus problemas, contando anedotas ou gracejando sobre outras coisas?	0	1	2	3	a	b	c
4	Quantas vezes o fizeram sentir que na verdade o estimavam?	0	1	2	3	a	b	c
5	Quantas vezes o ajudaram de uma forma prática, fazendo coisas para si ou emprestando-lhe dinheiro?	0	1	2	3	a	b	c
6	Quantas vezes deram resposta às suas questões ou lhe deram conselho sobre a forma de resolver problemas?	0	1	2	3	a	b	c
7	Quantas vezes os pôde usar como exemplos para saber como lidar com os seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c

C. Pense, por último, em pessoas que têm uma certa autoridade sobre si. Se está empregado, isto refere-se aos seus superiores no trabalho. Se está desempregado, isto significa as pessoas locais de quem dependem os subsídios que recebe. Se estuda a tempo inteiro, isto aplica-se aos seus professores. De acordo com as pessoas que forem mais importantes para si, conforme o caso, *dê as suas respostas tendo em conta as 2 ou 3 pessoas que vê mais vezes.*

		Nunca	Algumas vezes	Frequentemente	Usualmente/ Sempre	Gostaria que tivesse sido		
						Mais	Menos	Exactamente o que recebi
1	Quantas vezes na verdade o escutaram quando lhes falou das suas preocupações e dos seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c
2	Quantas vezes sentiu que na verdade estavam a tentar compreender os seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c
3	Quantas vezes tentaram tirar-lhe a preocupação dos seus problemas, contando anedotas ou gracejando sobre outras coisas?	0	1	2	3	a	b	c
4	Quantas vezes o fizeram sentir que na verdade o estimavam?	0	1	2	3	a	b	c
5	Quantas vezes o ajudaram de uma forma prática, fazendo coisas para si ou emprestando-lhe dinheiro?	0	1	2	3	a	b	c
6	Quantas vezes deram resposta às suas questões ou lhe deram conselho sobre a forma de resolver problemas?	0	1	2	3	a	b	c
7	Quantas vezes os pôde usar como exemplos para saber como lidar com os seus problemas?	0	1	2	3	a	b	c

A4---ESCALA DE MEDO DO ÊXITO (ZUCKERMAN E ALLISON, 1976)

Escala de Medo do Êxito (Zuckerman e Allison, 1976, M.C. Faria, 1993)

Instruções

As pessoas têm percepções correspondentes aos benefícios do êxito, o pressuposto custo e o seu relativo valor em comparação com outras alternativas. Leia cuidadosamente cada questão e responda verdadeira, espontânea e rapidamente a cada uma delas. Ao dar a resposta considere sobretudo, a sua maneira de ser habitual e não o seu estado de espírito de momento. Coloque uma cruz (X) no quadrado que pensa que se lhe aplica de forma mais característica.

		não concordo	concordo pouco	concordo moderadamente	concordo muito	concordo multíssimo
1	Espero que as outras pessoas apreciem completamente as minhas potencialidades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	O custo do êxito é com frequência maior do que a recompensa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Por cada vencedor que se encontra há muitos vencidos rejeitados e infelizes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	A única forma de provar o meu valor é ganhar um jogo ou sair-me bem numa tarefa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Gosto muito de contar aos meus amigos que sai-me particularmente bem a fazer qualquer coisa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Para mim é mais importante jogar do que vencer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Na minha tentativa de me sair melhor do que os outros reconheço que posso perder muitos dos meus amigos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Em qualquer competição tento ganhar seja como for.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Uma pessoa que está no topo tem que enfrentar uma luta constante.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Só estou satisfeito (a) quando me saio melhor que as outras pessoas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	Penso que o "êxito" tem sido demasiado realçado na nossa cultura.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	Quem quiser vencer tem que desistir das coisas agradáveis da vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13	O custo do sucesso é uma responsabilidade opressora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	O sucesso garante o respeito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	Quando os outros me elogiam o trabalho sinto-me embaraçado(a).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	Uma pessoa de sucesso é frequentemente considerada pelos outros como sendo <i>distante e pretensiosa</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	Quem está no topo serve de exemplo aos outros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	O comportamento das pessoas muda para <i>pior</i> quando elas se tornam bem sucedidas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19	Na competição com outra pessoa, por vezes sinto-me melhor se perder do que se ganhar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	Quando estamos no topo, todos são a nosso favor mas ninguém é nosso amigo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	Quando você é o(a) melhor, todas as portas se lhe abrem.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	Mesmo quando desempenho bem uma tarefa, por vezes sinto-me como se fosse falso (a) ou uma fraude.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	Acredito que as pessoas bem sucedidas são frequentemente <i>tristes e solitárias</i> .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	As recompensas do êxito numa competição, são maiores do que as que se obtêm de uma cooperação.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	Quando estou no topo, a responsabilidade faz-me sentir inseguro(a).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	Para mim é muito importante fazer bem todas as coisas que empreendo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27	Acredito que serei melhor sucedido(a) que a maioria das pessoas que eu conheço.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

A5 ---QUESTIONÁRIO SOCIO-DEMOGRÁFICO E DE SAÚDE

QUESTIONÁRIO SÓCIO-DEMOGRÁFICO E DE SAÚDE

Data da aplicação: ____/____/____

Sexo: _____

Idade: _____

Habilitações: _____

Naturalidade: _____

Religião: _____

Estado Civil: _____

Residência: _____

Profissão: _____

Local de Trabalho: _____

Já alguma vez esteve *doente dos nervos* ? SIM ☐ NÃO ☐

No caso afirmativo:

Esteve internado? SIM ☐ NÃO ☐

Tomou medicamentos em regime ambulatorio? SIM ☐ NÃO ☐

Anda a tomar medicamentos ? SIM ☐ NÃO ☐

Se anda a tomar medicamentos (ou já tomou), caso não se importe, escreva o nome deles:
